BESTSELLER I TË GJITHA KOHËRAVE **QË PREJ 1937**

MENDO *dhe* BËHU I PASUR

NAPOLEON HILL

Napoleon Hill

Mendo dhe bëhu i pasur

PARATHËNIA E AUTORI

NË çdo krye të këtij libri flitet për sekretin e fitimit dhe të shtimit të parave, i cili ka krijuar pasuri për më shumë se pesëqind njerëz jashtëzakonisht të pasur, të cilët i kam analizuar për një periudhë të gjatë kohe.
Sekreti u soll në vëmendjen time nga *Andrew Carnegie* më shumë se një çrek shekulli më parë. Skocezi i moshuar, i urtë dhe i dashur ma shtiu në mend në mënyrë të shkujdesur, kur unë isha ende një djalosh. Më pas ai u mbështet në karrigen e tij, me një vezullim gazmor në sy, dhe më vështroi me kujdes, për të parë nëse unë e kisha mençurinë e mjaftueshme për të kuptuar rëndësinë e plotë të asaj që kishte thënë.
Kur pa se unë e kisha kapur idenë, më pyeti nëse do të isha i gatshëm të harxhoja njëzet vjet ose më shumë, duke e përgatitur veten për t'ia dhënë atë sekret botës, burrave dhe grave, të cilët, pa të, mund ta kalonin gjithë jetën duke dështuar. Unë i thashë se do ta bëja, dhe, me bashkëpunimin e zotit Carnegie, e mbajta premtimin.
Ky libër përmban sekretin që është vënë në provë praktike nga mijëra njerëz, pothuajse në çdo hap të jetës. Ishte ideja e zotit Carnegie që formula magjike, e cila i siguroi atij një pasuri të jashtëzakonshme, të bëhej e njohur për ata që nuk kanë kohë për të hetuar se si njerëzit e tjerë krijojnë pasuri, dhe ishte shpresa e tij që unë të provoja të vërtetoja saktësinë

e formulës nëpërmjet përvojës së burrave dhe grave në çdo profesion.
Ai besonte se formula duhet të mësohej në të gjitha shkollat publike e universitetet, dhe shprehu mendimin se, në qoftë se ajo do të tejçohej si duhej, do të revolucionarizonte të gjithë sistemin arsimor dhe koha e kaluar në shkollë mund të reduktohej në më pak se gjysmën e asaj aktuale.
Përvoja e tij me Charles M. Schwab dhe të rinj të tjerë të karakterit të zotit Schwab e bindën zotin Carnegie se shumë nga ajo që mësohet në shkollë, është e pavlerë lidhur me çështjen e të fituarit të jetesës ose të shtimit të pasurisë. Ai kishte arritur në këtë përfundim, sepse kishte punësuar në biznesin e tij, njërin pas tjetrit, mjaft të rinj, shumë prej tyre jo shumë të shkolluar, dhe, pas trajnimit të tyre për përdorimin e kësaj formule, zhvilloi tek ata liderë të rrallë. Për më tepër, trajnimet e Carnegie-t bënë të pasur të gjithë ata që ndoqën udhëzimet e tij. Në kreun për BESIMIN, ju do të lexoni historinë befasuese të organizimit të gjigantit "Korporata e Çelikut të Shteteve të Bashkuara", si është konceptuar dhe vënë në jetë nga njëri prej njerëzve të rinj, përmes të cilit zoti Carnegie provoi se formula e tij do të funksiononte për të gjithë ata që ishin të gatshëm ta përqafonin. Ky zbatim i sekretit nga i riu Charles M. Schwab i siguroi atij një pasuri të madhe në të holla dhe MUNDËSI. Me përafërsi, ky zbatim i veçantë i formulës kishte një vlerë prej gjashtëqind milionë dollarësh.
Këto fakte - dhe këto janë fakte të mirënjohura për pothuajse të gjithë ata që e njihnin zotin Carnegie - ju japin një ide të qartë të asaj çka leximi i këtij libri mund të sjellë për ju, me kushtin që JU TA DINI SE ÇFARË ËSHTË AJO QË DONI.
Edhe më parë se të kishin kaluar njëzet vjetotimesh praktike, sekreti iu kalua më shumë se njëqind mijë burrave dhe grave, të cilët e përdorën atë për të mirën e tyre personale, ashtu si zoti Carnegie planifikonte që ata të bënin. Disa kanë bërë pasuri të mëdha me të. Të tjerët e kanë përdorur me

sukses për krijimin e harmonisë në shtëpitë e tyre. Një klerik e përdori në mënyrë kaq të efektshme, sa ajo i solli atij të ardhura që arrinin deri në 75 000 dollarë në vit.
Arthur Nash, një rrobaqepës nga Cincinnati, e përdori biznesin e tij në prag të falimentimit si një "kavie", për të testuar formulën. Biznesi u rikthye në jetë dhe krijoi pasuri të mëdha për pronarët e tij. Ai është ende në lulëzim, edhe pse zoti Nash ka ndërruar jetë. Eksperimenti ishte kaq unik, sa gazetat dhe revistat i sollën atij më shumë se një milion dollarë nga publiciteti lavdërues.
Sekreti u kalua më tej te Stuart Austin Wier-i, nga Dallasi i Teksasit. Ai ishte aq i gatshëm për të, sa e la profesionin e tij dhe studioi drejtësi. A ia doli mbanë? Kjo histori tregohet gjithashtu.
Unë ia dhashë sekretin Jennings RANDOLPH-it ditën që ai u diplomua në kolegj, dhe ai e përdori atë në mënyrë kaq të suksesshme, sa tani po shërben në mandatin e tij të tretë si anëtar i Kongresit, me një mundësi të shkëlqyer për të vazhduar ta përdorë sekretin, derisa ky ta dërgojë atë në Shtëpinë e Bardhë.
Ndërsa punoja si menaxher reklamash në universitetin "La Salle Extension", kur ai ishte shumë pak i njohur, kam pasur privilegjin të shikoj J. G. Chapline-in, president i universitetit, ta përdorte formulën në mënyrë kaq të efektshme, sa e ktheu "La Salle" një nga shkollat më të përhapura në vend.
Sekreti të cilit i referohem, është përmendur jo më pak se njëqind herë në këtë libër. Ai nuk është perifrazuar, sepse duket sikur funksionon më mirë kur nuk zbulohet drejtpërdrejt, por lihet për ta zbuluar aty ku ATA QË JANË TË GATSHËM dhe E KËRKOJNË ATË, të mund ta marrin. Kjo është arsyeja pse zoti Carnegie e kaloi atë tek unë në mënyrë shumë të qetë, pa ma paracaktuar emrin e tij specifik.
Nëse ju jeni GATI për ta vënë në përdorim, do ta njihni

këtë sekret të paktën një herë në çdo krye. Do të doja të ndihesha i privilegjuar për t'ju treguar se si ta kuptoni nëse jeni gati, por kjo do t'ju privonte shumë nga dobia që do të merrnit kur ta kryeni këtë zbulim në mënyrën tuaj.

Ndërsa po shkruhej ky libër, im bir, i cili atëherë ishte duke përfunduar vitin e fundit të universitetit, mori dorë-shkrimin e kreut të dytë, e lexoi atë dhe zbuloi sekretin për veten e tij. Ai e përdori informacionin në mënyrë kaq të efektshme, sa filloi punë në një pozicion me pagë fillestare më të madhe se mesatarja e pagave në atë kohë. Historia e tij është përshkruar shkurtimisht në kreun e dytë.

Ndërsa e lexoni, ndoshta do ta largoni çdo mendim që mund të keni pasur në fillim të librit se mos ai premton ca si shumë. Dhe, gjithashtu, në qoftë se ju keni qenë ndonjëherë të shkurajuar, nëse keni pasur vështirësi t'i kapërceni ato që ju kanë munduar shumë, nëse keni provuar dhe dështuar, në qoftë se jeni gjymtuar ndonjëherë nga sëmundje a vuajtje fizike, historia e zbulimit nga im bir dhe përdorimi i formulës së Carnegie-t mund të provojë të kthehet në një oaz në Shkretëtirën e Shpresës së Humbur, për të cilin ju keni qenë në kërkim.

Ky sekret është përdorur gjerësisht nga presidenti Woodrow Wilson, gjatë Luftës së Parë Botërore. Ai iu kalua çdo ushtari që mori pjesë në luftë, i përfshirë në mënyrë të kujdesshme në trajnimin e marrë para dërgimit në front. Presidenti Uillson më tha se ishte një faktor i rëndësishëm në mbledhjen e fondeve të nevojshme për luftën.

Më shumë se njëzet vjet më parë, hon. Manuel L. Quezon (atëherë Komisioneri i Përhershëm i Ishujve Filipine) u frymëzua nga sekreti për të fituar lirinë për popullin e tij. Ai fitoi lirinë për Filipinet dhe është presidenti i parë i këtij shteti.

Një gjë e veçantë lidhur me këtë sekret është se ata që e fitojnë një herë atë dhe e përdorin, e gjejnë veten tërësisht të përfshirë nga suksesi dhe, me pak përpjekje, kurrë nuk kalojnë përsëri në dështim! Nëse dyshoni për këtë, studioni emrat e atyre që e

kanë përdorur atë, kudo që ata janë përmendur, kontrolloni të dhënat e tyre për të bindur veten tuaj.
Nuk ekziston një gjë e tillë si DIÇKA PËR ASGJË!
Sekreti të cilit i referohem, nuk mund të arrihet pa një çmim, edhe pse çmimi është shumë më pak se vlera e tij. Ai nuk mund të arrihet me asnjë çmim prej njerëzve që nuk janë qëllimisht në kërkim të tij. Ai nuk mund të falet, nuk mund të blihet me para, për arsye se vjen në dy pjesë, ku njëra prej tyre është tashmë në zotërimin e atyre që janë të gatshëm për të. Sekreti u shërben në mënyrë të barabartë të gjithë atyre që janë të gatshëm për të.
Arsimimi nuk ka asnjë lidhje me të. Shumë më parë se unë të kisha lindur, sekreti kishte gjetur rrugën e tij në zotërim të Tomas A. Edisonit dhe ai e përdori në mënyrë kaq inteligjente, sa u bë shpikësi më i madh në botë, edhe pse kishte shkollim jo të plotë. Sekreti iu kalua një bashkëpunëtori në biznes të zotit Edison. Ai e përdori në mënyrë kaq të efektshme sa, edhe pse në atë kohë fitonte vetëm 12 000 dollarë në vit, grumbulloi një pasuri të madhe dhe u tërhoq nga biznesi, që kur ishte ende i ri. Ju do ta gjeni historinë e tij në fillim të kreut të parë. Duhet të bindeni se pasuritë nuk janë përtej mundësive tuaja, se ju ende mund të jeni ai që dëshironi të jeni, se paratë, fama, njohja dhe lumturia mund të arrihen nga të gjithë ata që janë të gatshëm dhe të vendosur për t'i pasur këto bekime.
Si i di unë këto gjëra? Ju do ta merrni këtë përgjigje, përpara se ta keni mbaruar librin. Përgjigjen mund ta gjeni në kreun e parë, por edhe në faqen e fundit.
Ndërsa po kryeja detyrën njëzetvjeçare të kërkimeve, të cilën e kisha ndërmarrë me kërkesë të zotit Carnegie, kam analizuar qindra njerëz të njohur, shumë prej të cilëve pranuan se e kishin siguruar pasurinë e tyre të madhe përmes ndihmës së sekretit të zotit Carnegie. Në mes tyre ishin:

Henry Ford, John D. Rockfeller, William Wrigley Jr., Thomas A. Edison, John Wanamaker, Frank A. Vanderlip, James J. Hill, F. W. Woolworth, George S. Parker, Kolonel Robert A. Dollar, E. M. Statler, Edward A. Filene, Henry L. Doherty, Edwin C. Barnes, Cyrus H. K. Curtis, Arthur Brisbane, George Eastman, Woodrow Wilson, Theodore Roosevelt, WM. Howard Taft, John W. Davis, Luther Burbank, Elbert Hubbard, Edward W. Bok, Wilbur Wright, Frank A. Munsey, William Jennings, Bryan Elbert, H. Gary, Dr. Dmtid Starr, Jordan Dr. Alexander, Graham Bell, J. Odgen, Armour John, H. Patterson, Charles M. Schwab, Julius Rosenwald, Harris F. Williams, Stuart Austin Wier, Dr. Frank Gunsaulus, Dr. Frank Crane, Daniel Willard, George M. Alexander, King Gillette, J.G. Chappline, Ralph A. Weeks, Hon. Jennings Randolph, Gjykatësi Daniel T. Wright, Arthur Nash, Clarence Darrow

Këta emra përfaqësojnë një pjesë të vogël të qindra njerëzve të mirënjohur amerikanë, arritjet e të cilëve, financiare a në fusha të tjera, provojnë se ata që kuptojnë dhe zbatojnë sekretin e Carnegie-t, arrijnë nivele të larta në jetë. Unë kurrë nuk kam njohur askënd që të ketë qenë i frymëzuar për ta përdorur sekretin dhe që nuk ka arritur sukses të ndjeshëm në fushën e zgjedhur prej tij. Kurrë nuk kam njohur ndonjë person që të jetë dalluar nga të tjerët ose të ketë grumbulluar pasuri, pa zotëruar sekretin.

Nga këto dy fakte kam dalë në përfundimin se sekreti është më i rëndësishëm, si pjesë e njohurive themelore për të vetëvendosur, se çdo mësim tjetër që merret nëpërmjet asaj që masivisht njihet si “arsimim”.

Po çfarë është ARSIMIMI? Kësaj pyetjeje i është dhënë përgjigje në përimtime. Për sa i përket shkollimit, shumë prej këtyre njerëzve kanë pasur shumë pak. John Wanamaker-i

njëherë më tha se sa pak i shkolluar ishte, por ai mësoi, ashtu si një lokomotivë moderne merr shpejtësi në rrugë e sipër. Henri Fordi kurrë nuk arriti në shkollë të mesme, e la kolegjin. Unë nuk po përpiqem të minimizoj vlerën e shkollimit, por po përpiqem të shpreh besimin tim të sinqertë se ata që zotërojnë dhe zbatojnë sekretin, do të arrijnë nivele më të larta, do të grumbullojnë pasuri dhe do ta jetojnë jetën sipas kushteve të tyre, edhe nëse shkollimi i tyre ka qenë i paktë.

Ndërsa jeni duke lexuar, sekreti të cilit i referohem, do të dalë nga faqja e librit dhe bindshëm do të qëndrojë përpara jush, NËSE JU JENI GATI PËR TË! Kur ai të shfaqet, ju do ta njihni. Nëse e dalloni në kreun e parë ose të fundit, ndaloni për një çast kur ai të shfaqet, dhe menjëherë ktheni përmbys një gotë, sepse ai çast do të shënojë një pikë të rëndësishme kthese në jetën tuaj.

Do të kalojmë tani në kreun e parë dhe në tregimin e historisë së mikut tim shumë të dashur, i cili ka pranuar bujarisht se e ka parë shenjën mistike, arritjet e biznesit të të cilit janë dëshmi e mjaftueshme sa ai e ktheu një gotë përmbys. Ndërsa lexoni historinë e tij, por edhe të tjerat, mos harroni se ato merren me problemet e rëndësishme të jetës, si për të gjithë njerëzit e tjerë; problemet që lindin nga përpjekjet e dikujt për të fituar jetesën, për të gjetur shpresën, kurajën, kënaqësinë dhe qetësinë e mendjes, për të grumbulluar pasuri dhe për të gëzuar lirinë e trupit e të shpirtit.

Mos harroni gjithashtu, ndërsa lexoni librin, që ai merret me fakte dhe jo me trillime, qëllimi tij është të përcjellë një të vërtetë të madhe universale, nëpërmjet së cilës të gjithë ata që janë GATI mund të mësojnë, jo vetëm ÇFARË TË BËJNË, POR EDHE SI TA BËJNË ATË, dhe të marrin gjithashtu, edhe STIMULIN E NEVOJSHËM PËR TË FILLUAR.

Si fjalë e fundit e parapërgatitjes, para se të filloni kreun e parë, mund të ofroj një sugjerim të shkurtër, i cili mund të sigurojë një çelës me të cilin sekreti i Carnegie-t mund të

njihet. Sugjerimi është: TË GJITHA ARRITJET, TË GJITHA PASURITË E FITUARA, E KANË FILLIMIN E TYRE TE NJË IDE!
Nëse jeni gati për sekretin, ju e zotëroni gjysmën e tij, prandaj do ta njihni lehtë gjysmën tjetër në çastin kur ajo do të mbërrijë në mendjen tuaj.

Autori

KREU 1

HYRJE

NJERIU QË "MENDOI" RRUGËN E TIJ
TË BASHKËPUNIMIT ME TOMAS A. EDISONIN

VËRTET që "mendimet janë të prekshme" dhe mjete të fuqishme, kur bashkohen me një qëllim të përcaktuar, këmbëngulje dhe një DËSHIRË TË ZJARRTË për kthimin e tyre në pasuri ose në objekte të tjera materiale.
Rreth tridhjetë vjet më parë, Edwin C. Barnes zbuloi se sa e vërtetë është që njerëzit MENDOJNË DHE BËHEN TË PASUR. Zbulimi i tij nuk erdhi brenda një dite. Ai erdhi pak nga pak, duke filluar me një DËSHIRË TË ZJARRTË për t'u bërë bashkëpunëtor biznesi me të madhin Edison.
Një nga karakteristikat kryesore të Dëshirës së Barnes-it ishte vendosmëria. Ai donte të punonte me Edisonin dhe jo për të. Vështroni në mënyrë të kujdesshme përshkrimin se si ai kaloi në shndërrimin e DËSHIRËS së tij në realitet, dhe do t'i kuptoni më mirë trembëdhjetë parimet që do t'ju udhëheqin drejt pasurimit. Kur kjo DËSHIRË - ose impuls mendimi - u shfaq fillimisht në mendjen e tij, ai nuk ishte në gjendje të vepronte për t'ia dalë mbanë. Dy vështirësi qëndronin në rrugën e tij: Ai nuk e njihte zotin Edison dhe nuk kishte të holla të mjaftueshme për të paguar udhëtimin me tren për në Orange,

New Jersey. Këto vështirësi ishin të mjaftueshme për të shkurajuar shumicën e njerëzve që do të synonin përmbushjen e kësaj dëshire.

Por kjo nuk ishte një dëshirë e zakonshme! Ai ishte kaq i vendosur për të gjetur një rrugë që të përmbushte dëshirën e tij, sa vendosi të udhëtonte me wagon të hapur, më mirë sesa të hiqte dorë. (Për ata që nuk e kuptojnë, kjo do të thotë që ai shkoi në Orange me një tren mallrash.) Ai u paraqit në laboratorin e zotit Edison dhe i tha se kishte ardhur për t'u bashkuar në biznes me shpikësin. Duke folur për takimin me Barne-in vite më pas, zoti Edison tha: "Ai qëndroi para meje, duke u dukur si një endacak i zakonshëm, por kishte diçka në shprehjen e fytyrës së tij që tejçonte përshtypjen se ai ishte i vendosur që ta arrinte atë për të cilën kishte ardhur. Unë kam mësuar, pas shumë vjetësh përvojë me njerëzit, që, kur dikush vërtet DËSHIRON diçka kaq thellësisht, sa është i gatshëm të vërë në lojë të gjithë të ardhmen e tij vetëm me një të rrotulluar të rrotës, ai është i sigurt në fitore. Unë i dhashë atij mundësinë që kërkonte, sepse pashë që e kishte mbledhur mendjen qëndronte derisa t'ia dilte mbanë. Ngjarjet që pasuan, provuan se nuk kisha gabuar."

Ajo që i riu Barnes i tha zotit Edison në atë rast, ishte shumë më pak e rëndësishme se ajo çka ai mendonte. Vetë Edisoni e ka konfirmuar këtë! Nuk ka qenë paraqitja e të riut ajo që i dha mundësinë atij në zyrën e Edisonit, ajo ishte krejtësisht kundër tij. Por ishte ajo çka ai MENDONTE, që kishte rëndësi. Nëse domethënia e kësaj shprehjeje do të tejçohej te çdo person që e lexon atë, nuk do të ishte e nevojshme të rikujtohej në këtë libër.

Barnes-i nuk u bë ortak me Edisonin që me takimin e tij të parë. Ai fitoi mundësinë për të punuar në zyrën e Edisonit, me një pagë të ulët, duke bërë punë pa rëndësi për Edisonin, por shumë të rëndësishme për Barnes-in, sepse ajo i dha mundësinë atij të shpaloste "aftësitë tregtuese", që "ortaku" i tij i synuar mund t'i shikonte. Muajt kalonin. Në dukje asgjë

nuk po ndodhte për të realizuar ëndrrën e dëshiruar që Barnes-i e kishte ngulitur në mendjen e tij si QËLLIMI PËR-FUNDIMTAR KRYESOR. Por diçka e rëndësishme po ndodhte në mendjen e Barnes-it. Ai po e shtonte në mënyrë këmbëngulëse DËSHIRËN e tij për t'u bërë ortak biznesi me Edisonon.

Psikologët kanë thënë me të drejtë se "kur dikush është vërtet i gatshëm për diçka, ajo vendoset në pamjen e tij." Barnes-i ishte gati për partneritet biznesi me Edisonin dhe për më tepër ai ishte I VENDOSUR TË ISHTE I GATSHËM, DERISA TA ARRINTE ATË QË KËRKONTE.

Ai nuk i tha vetes: "Oh, mirë, cili është përfitimi? Besoj se do të ndryshoj mendje dhe do të provoj të gjej një punë si shitës". Por tha: "Unë kam ardhur këtu për t'u futur në biznes me Edisonin dhe do ta përmbush këtë, edhe nëse do të më duhet e gjithë koha që më ka mbetur për të jetuar". Dhe ai mendonte kështu me të vërtetë! Ç'farë historie tjetër mund të kenë për të treguar njerëzit, nëse ata kanë përvetësuar NJË QËLLIM TË QARTË dhe i qëndrojnë atij qëllimi, derisa të ketë kohë të bëhet një kaplim gjithëpërfshirës?!

Ndoshta i riu Barnes nuk e dinte atë në atë kohë, por vendosmëria e tij e madhe, këmbëngulja e treguar, duke mos iu ndarë një DËSHIRE të vetme, ishin të paracaktuara të mundnin ç'do lloj kundërshtimi dhe t'i siguronin atij mundësinë që kërkonte.

Kur mundësia erdhi, ajo u shfaq në një formë të ndryshme dhe nga një drejtim nga i cili Barnes-i nuk e kishte pritur. Kjo është një nga truket e mundësisë. Ajo ka një zakon tinëzar që hyn pa u ndier nga dera e pasme, dhe shpesh vjen e maskuar në formën e një fatkeqësie ose të një humbjeje të përkohshme. Ndoshta kjo është arsyeja pse shumë njerëz nuk arrijnë ta njohin mundësinë. Zoti Edison kishte përsosur një pajisje të re zyre, e njohur në atë kohë si "makineria diktuese e Edisonit" (*tani Ediphone*). Personeli i shitjes nuk ishte entuziast për makinerinë. Ata nuk besonin se ajo mund të shitej, pa bërë

përpjekje shumë të mëdha. Barnes-i pa mundësinë e tij. Ajo kishte ardhur në heshtje, e fshehur në një makinë me pamje të çuditshme, e cila nuk i interesonte askujt përveç Barnes-it dhe shpikësit.
Barnes-i e dinte që mund ta shiste makinën diktuese të Edisonit. Ai ia sugjeroi këtë Edisonit dhe fitoi menjëherë mundësinë e tij. Dhe ia doli ta shiste makinën. Në fakt, ai e shiti me kaq sukses, sa Edisoni i dha atij një kontratë për ta shpërndarë dhe tregtuar në të gjithë vendin. Falë atij partneriteti në biznes, lindi slogani: "I bërë nga Edisoni dhe tregtuar nga Barnes-i".
Ky partneritet biznesi funksionoi për më shumë se tridhjetë vjet. Falë tij, Barnes-i u bë i pasur, por ai bëri diçka jashtë zakonisht më të madhe: vërtetoi se dikush vërtet mund të "mendojë dhe të bëhet i pasur".
Se sa shumë para i solli Barnes-it DËSHIRA fillestare, unë nuk mund ta di. Ndoshta ajo i solli dy ose tre milionë dollarë, por shuma, cilado qoftë, bëhet e parëndësishme, kur krahasohet me pasurinë më të madhe që ai përfitoi në formën e njohurisë së qartë se një impuls jomaterial i mendimit mund të shndërrohet në ekuivalenten fizike nga zbatimi i parimeve të njohura.
Në kuptimin e plotë të fjalës, Barnes-i e mendoi veten në partneritet me të madhin Edison! Ai e mendoi veten të pasur. Ai nuk kishte asgjë për të filluar, përveç aftësisë PËR TË DITUR ATË QË DONTE, DHE VENDOSMËRISË PËR TË QËNDRUAR PAS ASAJ DËSHIRE, DERISA TA REALIZONTE ATË. Ai nuk kishte para për të filluar. Kishte pak shkollim. Nuk kishte ndikim. Por ai kishte aftësinë për të ndërmarrë nisma, besim dhe dëshirën për të fituar. Me këto forca të padukshme ai e bëri veten të parin e bashku me shpikësin e madh.
Tani le të shohim një situatë tjetër dhe të studiojmë një njeri që kishte mjaft pasuri, por e humbi atë, sepse ndaloi tre hapa përpara qëllimit që po kërkonte.

TRE HAPA PËRPARA ARIT

Një nga shkaqet më të zakonshme të dështimit është zakoni për të hequr dorë, kur pushtoheni nga disfata e përkohshme. Çdo person e bën këtë faj në kohë të ndryshme. Xhaxhai i *R. U. Darby-t* u pushtua nga "temperatura e floririt" në kohën e vërsuljes në kërkim të arit dhe shkoi në perëndim PËR TË GËRMUAR DHE PËR T'U BËRË I PASUR. Ai nuk kishte dëgjuar ndonjëherë se më shumë flori ishte nxjerrë nga mendja e njerëzve, sesa nga toka. Ai plotësoi një kërkesë dhe shkoi të punonte me kazmë dhe lopatë. Puna ishte e vështirë, por lakmia e tij për ar ishte e madhe.

Pas javësh të tëra pune, u shpërblye me zbulimin e arit të shndritshëm. I duheshin makineritë për ta nxjerrë atë në sipërfaqe. Në heshtje, e mbuloi minierën, ripërshkoi rrugën për në shtëpinë e tij në Williamsburg, Maryland, dhe u tregoi të afërmve dhe disa fqinjëve për "goditjen në shenjë". Ata mblodhën paratë dhe u siguruan makineritë e nevojshme. Xhaxhai i Darby-t u kthye sërish për të punuar në minierë.

Vagoni i parë me ar u nxor dhe u transportua për në fonderi. Të dhënat flisnin se ata kishin një prej minierave më të pasura në Kolorado! Edhe pak vagonë dhe ata do të lanin borxhet. Më pas vinte vërshimi i madh i të ardhurave.

Sa më thellë shkonin turjelat, aq më lart ngriheshin shpresat e Darby-t dhe të xhaxhait! Më pas ndodhi diçka! Vija e arit u zhduk! Ata kishin arritur në fundin e ylberit dhe pirgu me ar nuk ishte më aty! Shpuan më tej, duke u përpjekur në mënyrë të dëshpëruar për ta gjetur sërish vijën, por gjithçka ishte pa vlerë.

Më në fund ata vendosën TË HIQNIN DORË. Ia shitën makineritë një endacaku për disa qindra dollarë dhe morën trenin për t'u kthyer në shtëpi. Disa njerëz "endacakë" janë

budallenj, por jo ky! Ai mori një inxhinier minierash për ta parë minierën dhe për të bërë disa llogaritje. Inxhinieri i tha se projekti kishte falimentuar, ngaqë pronari i saj nuk kishte njohuri për "vijat e gabuara". Llogaritjet e tij treguan se vija duhet të gjendej VETËM TRE HAPA LARG VENDIT KU DARBY-T KISHIN NDALUR SHPIMET! Dhe pikërisht aty u gjet!

"Endacaku" mori miliona dollarë në flori nga miniera, sepse ai dinte të kërkonte këshillën e ekspertëve, përpara se të dorëzohej. Pjesa më e madhe e parave që u shpenzuan për makineritë, ishte siguruar nga mundi i *R. U. Darby-t*, i cili në atë kohë ishte mjaft i ri. Paratë kishin ardhur nga të afërm dhe komshinj të tij, ngaqë kishin besim tek ai. Ai e ripagoi çdo dollar, edhe pse iu deshën vite për ta bërë këtë.

Shumë kohë më pas, zoti *Darby* i kompensoi dhe i shtoi në disa fish paratë e humbura, kur bëri zbulimin se DËSHIRA mund të shndërrohet në ar. Zbulimi erdhi pasi ai u fut në biznesin e shitjes së sigurimeve të jetës.

Duke kujtuar se si dikur humbi një pasuri të madhe, sepse NDALOI tre hapa larg arit, *Darby* përfitoi nga përvoja për të pasur sukses në punën e zgjedhur, bazuar te metoda e thjeshtë e të thënit vetes: "Unë ndala tre hapa larg arit, por unë nuk do të ndalem kurrë, paçka se njerëzit thonë "jo", kur unë u kërkoj të blejnë siguracione."

Darby është një ndër grupet e vogla prej më pak se pesëdhjetë njerëzish, që shesin më shumë se një milion dollarë sigurime jete në vit. Ai ia detyron "këmbënguljen" e tij mësimit që ka marrë prej "heqjes dorë" në biznesin e minierës së arit.

Para se suksesi të shfaqet në jetën e dikujt, patjetër që ai do të ndeshet me mjaft disfata të përkohshme, ndoshta edhe me disa dështime. Kur disfata i ndodh një njeriu, gjëja më e lehtë dhe logjike për t'u bërë është të TËRHIQESH. Dhe kjo është pikërisht ajo që shumica e njerëzve bëjnë.

Më shumë se pesëqind nga njerëzit më të suksesshëm që

ky vend ka njohur ndonjëherë, i kanë thënë autorit që suksesi i tyre më i madh ka ardhur vetëm një hap më tej pikës në të cilën i kishte kapluar disfata. Dështimi është një mashtrues me një sens të mprehtë ironie dhe dinakërie.
Ai gëzohet shumë duke ndalur dikë, atëherë kur suksesi është thuajse i arritshëm.

NJË MËSIM PESËDHJETËCENTËSH ME KËMBËNGULJE

Shumë shpejt pasi zoti *Darby* kishte marrë diplomën nga "Universiteti i Goditjeve të Forta" dhe kishte vendosur të përfitonte nga përvoja në biznesin e minierës së arit, kishte fatin e madh të ishte i pranishëm në një rast që i provoi atij se "jo" nuk do të thotë domosdoshmërisht "jo".
Një pasdite ai po ndihmonte xhaxhain të bluante grurin në një mulli të modelit të vjetër. Xhaxhai punonte në një fermë të madhe, ku jetonin një numër i madh njerëzish me ngjyrë. Dera u hap qetësisht dhe një fëmijë i vogël me ngjyrë - vajza e një shërbyesi - u fut brenda dhe qëndroi pranë derës. Xhaxhai ngriti kokën, e pa fëmijën dhe i ulëriti ashpër:
- Çfarë kërkon?
Fëmija u përgjigj qetë-qetë:
- Mamaja kërkon t'i dërgoni asaj pesëdhjetë centë.
- Jo, nuk do ta bëj këtë! - u përgjigj xhaxhai. - Tani mba thja për në shtëpi.
- Si urdhëroni, - u përgjigj vajza. Por ajo nuk lëvizi.
Xhaxhai, i zënë aq shumë me punën e tij, nuk e vuri re që fëmija nuk lëvizi nga vendi. Kur e ngriti kokën dhe e pa atë që qëndronte sërish atje, i bërtiti:
- Të thashë të shkoje në shtëpi! Tani ik ose përndryshe do të të fshikulloj.
Vajza e vogël tha:
- Po, zotëri, - por nuk lëvizi asnjë centimetër. Xhaxhai e lëshoi thesin e grurit që po e bënte gati për ta hedhur në mulli,

mori një dru dhe u nis në drejtim të vajzës me një pamje të frikshme në fytyrë.
Darby shtangu. Ishte i sigurt se do të ishte dëshmitar i një vrasjeje. E dinte që xhaxhai kishte temperament të ashpër. Gjithashtu e dinte që fëmijët me ngjyrë nuk duhej të shpërfillnin të bardhët në ato anë të vendit.
Kur xhaxhai iu afrua vendit ku qëndronte fëmija, ajo bëri me shpejtësi një hap përpara, e vështroi në sy dhe bërtiti me gjithë fuqinë e zërit të saj të mprehtë:
- IM MË DUHET T'I KETË ATA PESËDHJETË CENTË!"
Xhaxhai ndaloi, e vështroi atë për një minutë, pastaj e lë shoi ngadalë drurin në tokë, futi dorën në xhep, nxori gjysmë dollari dhe ia dha asaj. Fëmija i mori të hollat dhe ngadalë u kthye nga dera, duke mos ia ndarë fare sytë burrit që sapo kishte mposhtur.
Pasi ajo kishte ikur, xhaxhai u ul mbi një kuti dhe vështroi nga dritarja në hapësirë për më tepër se dhjetë minuta. Ai po meditonte, me frikë, për fshikullimin që sapo kishte marrë.
Zoti *Darby* gjithashtu po mendonte se ajo ishte hera e parë që kishte parë një fëmijë me ngjyrë që me paramendim kishte mposhtur e zotëruar një njeri të bardhë. Si ia arriti ajo? Çfarë i ndodhi xhaxhait, që e bëri të humbiste ashpërsinë dhe të bëhej i urtë si një qengj? Cilën forcë të çuditshme përdori ky fëmijë, që e bëri të fitonte ndaj më të fuqishmit? Këto dhe pyetje të ngjashme lindën në mendjen e *Darby-t*, por ai nuk e gjeti përgjigjen deri disa vjet më vonë, kur ma tregoi historinë. Çuditërisht, historia e kësaj përvoje të pazakontë iu tregua autorit te mulliri i vjetër, në të njëjtin vend ku xhaxhai kishte marrë fshikullimin. Çuditërisht, gjithashtu, unë i kam kushtuar rreth çerek shekulli studimit të fuqisë që i bëri të mundur një fëmije me ngjyrë, të paditur e të pashkolluar, të mposhtte një njeri inteligjent.
Ndërsa qëndronim aty në atë mulli të vjetër gjithë lagështi e myk, zoti *Darby* e përsëriti historinë e nënshtrimit të

pazakontë dhe e përfundoi duke pyetur: "Çfarë mësimi nxjerr prej saj? Cilën forcë të çuditshme përdori fëmija, që e mposhti tërësisht xhaxhain tim?"
Përgjigja e kësaj pyetjeje gjendet në parimet e përshkruara në këtë libër. Përgjigja është e plotë. Ajo përmban përimtime dhe udhëzime të mjaftueshme, që i krijojnë mundësi cilitdo ta kuptojë dhe ta zbatojë këtë forcë, që rastësisht përdori fëmija i vogël.
Mbajeni syçelët mendjen tuaj dhe ju do të vëzhgoni saktësisht çfarë force e çuditshme i erdhi në ndihmë shpëtimit të fëmijës, do të kapni një paraqitje të shkurtër të kësaj fuqie në kreun e ardhshëm. Diku në libër ju do të gjeni idenë që do të gjallërojë fuqinë tuaj përkapëse dhe do ta vërë nën komandën tuaj, për përfitimin tuaj, të njëjtën fuqi të parezistueshme.
Njohja e kësaj fuqie mund të vijë te ju në kreun e parë ose mund të lindë në mendjen tuaj në krerët vijues. Ajo mund të vijë në formën e një ideje të vetme ose mund të vijë në formën e një plani a qëllimi. Mund t'ju shkaktojë sërish kthimin në përvojat e mëparshme të dështimeve e disfatavet dhe të nxjerrë në pah disa mësime nëpërmjet të cilave ju mund të rifitoni gjithçka që keni humbur nga disfatat.
Pasi i përshkrova zotit *Darby* fuqinë e përdorur pa dashje nga fëmija i vogël me ngjyrë, ai menjëherë ripërshkroi përvojën e tij tridhjetëvjeçare si shitës sigurimesh dhe pranoi sinqerisht se suksesi në atë fushë i detyrohej, jo në masë të vogël, mësimit që mori nga fëmija.
Zoti *Darby* theksoi: "Çdo herë që dikush përpiqej të më shmangte pa bërë një blerje, unë kujtoja qëndrimin e fëmijës te mulliri i vjetër, sytë e saj të mëdhenj që vezullonin duke sfiduar, dhe i thosha vetes: "Unë duhet ta kryej këtë shitje." Shitjet më të mëdha që kam bërë, ishin pasi njerëzit kishin thënë më parë "jo"."
Ai kujtoi gjithashtu edhe gabimin e tij kur ndaloi tre hapa përpara arit. "Por", - tha ai, - ajo përvojë ishte një bekim i maskuar. Ajo më mësoi të vazhdoja të këmbëngulja, pa marrë

parasysh se sa e vështirë do të ishte, mësim ky që duhet ta merrja para se t'ia dilja në gjithçka."
Historia e zotit *Darby* dhe e xhaxhait të tij, e fëmijës me ngjyrë dhe e minierës së arit pa dyshim që do të lexohet nga qindra njerëz që e sigurojnë jetën duke shitur sigurime jete, dhe të gjithë atyre autori dëshiron t'i ofrojë sugjerimin se *Darby* ua detyron këtyre dy përvojave aftësinë e tij për të shitur më shumë se një milion dollarë sigurime jete çdo vit.
Jeta është e çuditshme dhe shpesh e paparashikueshme!
Si suksesi, ashtu edhe dështimi i kanë rrënjët e tyre në përvoja të thjeshta. Përvojat e zotit *Darby* ishin të zakonshme dhe të thjeshta, por gjithsesi ato përmbanin përgjigjen e fatit të tij në jetë, prandaj ato ishin kaq të rëndësishme (për të) sa vetë jeta. Ai përfitoi nga këto dy përvoja dramatike, sepse i analizoi ato dhe e gjeti mësimin që ato ofronin. Por çfarë ndodh me një njeri që nuk ka kohën dhe as prirjen për të studiuar dështimin, në kërkim të dijeve që mund të çojnë drejt suksesit?
Ku dhe si do ta mësojë ai artin e kthimit të disfatës në gurin e themelit të mundësisë?
Ky libër është shkruar si përgjigje e këtyre pyetjeve. Përgjigja ka nevojë për përshkrimin e trembëdhjetë parimeve, por, ndërsa lexoni, mbani parasysh se përgjigja që kërkoni për pyetjet që ju kanë bërë të thelloheni rreth çudive të jetës, mund të gjendet në mendjen tuaj, nëpërmjet ndonjë ideje, plani ose qëllimi, që mund të burojnë në mendjen tuaj gjatë leximit. Një ide e mirë është gjithçka që dikush do për të arritur suksesin. Parimet e përshkruara në këtë libër përmbajnë më të mirat dhe praktiket që njihen, për sa u përket rrugëve dhe mënyrave për të krijuar ide të vlefshme.
Para se të shkojmë më tej në rrugëtimin tonë për për shkrimin e këtyre parimeve, besojmë se ju keni të drejtë të merrni këtë sugjerim të rëndësishëm: KUR PASURIA FILLON TË VIJË, AJO VJEN KAQ SHPEJT, ME KAQ SHUMË BOLLËK, SA DIKUSH HABITET SE KU KA

QENË E FSHEHUR GJATË ATYRE VITEVE TË VARF-
RA.
Kjo është një deklaratë befasuese dhe, për më tepër, kur marrim parasysh besimin popullor se pasuria vjen vetëm tek ata që punojnë fort dhe gjatë.
Kur ju filloni të MENDONI DHE BËHENI TË PASUR, do të vini re se pasuria fillon me një gjendje të mendjes, me qartësinë e qëllimit, me pak ose jo shumë punë. Ju, dhe gjithkush, duhet të jeni të interesuar se si ta fitoni atë gjendje të mendjes që do të tërheqë pasuri. Unë harxhova njëzet e pesë vjet duke bërë kërkime, duke analizuar më shumë se 25 000 njerëz, sepse unë, gjithashtu, doja të dija "se si njerëzit e pasur bëhen të tillë".
Pa atë kërkim ky libër nuk do të ishte shkruar. Mbani shënim për një të vërtetë shumë domethënëse:
Depresioni i biznesit filloi në vitin 1929 dhe vazhdoi të shënonte rrënime të mëdha, deri pak kohë pasi presidenti Rusvelt mori detyrën. Më pas depresioni nisi të zhdukej. Ashtu si elektricisti në teatër ngre dritat kaq në mënyrë të shkallëzuar, sa errësira kthehet në dritë para se ta kuptosh këtë, ashtu edhe magjia e frikës në mendjen e njerëzve u zhduk shkallë-shkallë dhe u kthye në besim.
Vështroni nga afër se si, sapo të zotëroni parimet e kësaj filozofie dhe të filloni të ndiqni udhëzimet për zbatimin e këtyre parimeve, statusi juaj financiar do të fillojë të përmirësohet dhe çdo gjë që ju prekni, do të fillojë të shndërrohet në një aset për përfitimet tuaja. E pamundur? Aspak!
Një nga dobësitë kryesore të njerëzve është familjariteti me fjalën "e pamundur." Ata dinë të gjitha rregullat që NUK do të funksionojnë. Dinë të gjitha gjërat që NUK MUND të bëhen. Ky libër është shkruar për ata që kërkojnë rregullat që i kanë bërë të tjerët të suksesshëm, dhe kanë dëshirë të marrin gjithçka nga këto rregulla. Shumë vjet më parë bleva një fjalor. E para gjë që bëra, ishte ta hapja atë te fjala "e pamundur" dhe e grisa atë me kujdes. Kjo nuk do të ishte një gjë e pamundur,

nëse ju e bëni. Suksesi vjen tek ata që bëhen TË VETËDIJSHËM PËR SUKSESIN.
Dështimi vjen tek ata që, duke mbajtur qëndrim mënjanë, e lënë veten të bëhen TË VETËDIJSHËM NDAJ DËSHTIMIT.
Qëllimi i këtij libri është të ndihmojë ata që kërkojnë të mësojnë artin e ndryshimit të mendjes së tyre nga TË VETËDIJSHËM PËR DËSHTIMIN në TË VETËDIJSHËM PËR SUKSESIN.
Një tjetër dobësi e përbashkët e shumë njerëzve është zakoni i matjes së çdo gjëje, dhe i gjithkujt, sipas përshtypjeve dhe besimeve të tyre. Disa prej atyre që do ta lexojnë këtë, do të besojnë se askush NUK MUND TË BESOJË TË RRITET I PASUR. Ata nuk mund të besojnë në terma pasurie, sepse mendimet e tyre janë zhytur në varfëri, dëshira të parealizuara, mjerim, dështim dhe disfatë.
Këta njerëz të pafat më kujtojnë një kinez të shquar, i cili kishte ardhur në Amerikë për t'u shkolluar sipas mënyrës amerikane. Ai frekuentoi Universitetin e Çikagos. Një ditë presidenti Harper e takoi në kampus këtë të ri nga Orienti, ndaloi për të diskutuar me të për disa minuta dhe e pyeti se çfarë i kishte bërë më shumë përshtypje atij si karakteristikë më e dukshme e amerikanëve.
"Pjerrësia e çuditshme e syve tuaj, - tha kinezi. - Sytë tuaj janë të pjerrët!" Çfarë themi ne për kinezët? Ne nuk pranojmë të besojmë atë që nuk kuptojmë. Ne marrëzisht mendojmë se limitet tona janë masat e duhura të limiteve. Patjetër që sytë e tyre janë "të pjerrët", SEPSE ATA NUK JANË SI TUAJËT. Miliona njerëz i shikojnë arritjet e Henri Fordit, pasi ai ia doli mbanë, dhe e kanë zili atë, për shkak të pasurisë së madhe, fatit ose aftësive gjeniale, ose çfarëdo qoftë që ata besojnë se ndikon në pasurinë e Fordit. Ndoshta një në njëqind mijë mijë e di sekretin e suksesit të Fordit, dhe ata që e dinë, janë shumë modestë ose shumë ngurrues për të folur për të, për shkak të thjeshtësisë së tij. Një veprim i vetëm do ta ilustrojë "sekretin" plotësisht.

Disa vjet më parë Fordi vendosi të prodhonte motorin e tij të famshëm V-8. Ai vendosi të ndërtonte një motor me të tetë cilindrat të bashkuar në një pjesë, dhe i udhëzoi inxhinierët e tij të bënin një projekt për motorin. Projekti u hodh në letër, por inxhinierët ishin të gjithë të një mendjeje se ishte e pamundur të bashkohej në një pjesë blloku një motor me tetë cilindra.

Por Fordi tha

- Gjithsesi prodhojeni!

- Por, - u përgjigjën ata, - është e pamundur!

- Vazhdoni, - urdhëroi Fordi, - dhe përkushtojuni punës, derisa t'ia dilni mbanë, pa pasur rëndësi se sa kohë do të duhet.

Inxhinierët vazhduan. Nuk kishin ç'të bënin tjetër, nëse donin të mbeteshin staf i Fordit. Kaluan gjashtë muaj dhe nuk ndodhi asgjë. Kaluan edhe gjashtë muaj të tjerë dhe sërish asgjë nuk ndodhi. Inxhinierët provuan çdo plan të imagjinueshëm për të zbatuar urdhrin, por dukej thjesht "e pamundur"!

Në fund të vitit Fordi kontrolloi punën e inxhinierëve të tij dhe sërish ata e informuan se nuk kishin gjetur asnjë rrugë për ta zbatuar urdhrin e tij.

- Vazhdoni përpara, - tha Fordi, - e dua atë dhe do ta kem.

Ata vazhduan dhe, më pas, si me një goditje magjike, sekreti u zbulua.

VENDOSMËRIA e Fordit fitoi sërish!

Kjo histori nuk mund të përshkruhet me hollësi, por përmbajtja dhe thelbësorja janë të vërteta, korrekte. Nxirrni tani përfundimin, ju që dëshironi të MENDONI DHE TË RRITENI TË PASUR, për sekretin e milionave të Fordit, nëse mundeni. Nuk keni pse të mundoheni shumë gjatë. Henri Fordi është një sukses, sepse ai kupton dhe zbaton parimet e suksesit. Një nga këto është DËSHIRA: të dish atë që do. Mbajeni mend historinë e Fordit, ndërsa lexoni, dhe nënvizoni

rreshtat ku është përshkruar sekreti i arritjes së tij të jashtëzakonshme. Nëse mund ta bëni, nëse vini gishtin në këtë grup parimesh të veçanta që e bënë të pasur Henri Fordin, ju mund të barazoni arritjet e tij në çdo fushë ku jeni angazhuar.

JU JENI "ZOTI I FATIT TUAJ,
KAPITENI I SHPIRTIT TUAJ", SEPSE...

Kur *Henley* shkroi fjalët profetike: "Unë jam zoti i fatit tim, unë jam kapiteni i shpirtit tim", - ai duhet të na kishte treguar se ne jemi zotër të fatit tonë, kapitenë të shpirtit tonë, sepse kemi fuqinë të kontrollojmë mendimet tona.
Ai duhet të na kishte thënë se eteri në të cilin ky planet i vogël noton, në të cilin ne lëvizim me qeniet tona, është një formë energjie që lëviz me një shpejtësi të pabesueshme dredhëse, dhe se eteri është i mbushur me një formë fuqie universale e cila e PËRSHTAT veten me natyrën e mendimeve që ne kemi në mendjet tona, dhe na NDIKON në rrugë të natyrshme për t'i shndërruar mendimet tona në ekuivalenten e tyre fizike.
Nëse poeti do të na kishte treguar për këtë të vërtetë të madhe, ne do ta dinim PSE ne jemi zotër të fatit tonë, kapitenë të shpirtit tonë; ai duhet të na kishte thënë me shumë ngulm se kjo forcë nuk synon të bëjë diskriminime midis mendimeve rrënuese dhe mendimeve konstruktive, mendime që do të na nxitin t'i kthejmë në realitet të prekshëm mendimet për varfërinë, po aq shpejt sa do të na ndikojnë të veprojmë mbi mendimet për pasurinë.
Ai duhet të na kishte thënë, gjithashtu, se mendja jonë magnetizohet nga mendimet mbizotëruese që i kemi në mendje, dhe, nëpërmjet mënyrave që askush nuk i di, këto "magnete" thithin drejt nesh forcat, njerëzit, rrethanat e jetës, të cilat harmonizohen me natyrën e mendimeve tona mbizotëruese.
Ai duhet të na kishte thënë se, para se ne të mundemi të

mbledhim pasuri me bollëk të madh, duhet të magnetizojmë mendjet tona me një DËSHIRË të fortë për pasuri, se duhet të bëhemi "të ndërgjegjshëm për paratë", derisa DËSHIRA për to të na udhëheqë në krijimin e planeve të qarta për t'i fituar ato.

Por, duke qenë poet dhe jo filozof, *Henley* e kënaqi veten duke cituar një të vërtetë të madhe në mënyrë poetike, duke i lënë ata që e ndiqnin, ta interpretonin vetë kuptimin filozofik të rreshtave të tij.

Pak nga pak, e vërteta e shpalosi veten, derisa tani shfaqet e sigurt që parimet e përshkruara në këtë libër, mbajnë sekretin e zotërimit të fatit tonë ekonomik.

Ne jemi tani gati për të shqyrtuar të parin nga këto parime. Ruani një shpirt pa paragjykime dhe kujtoni, ndërsa lexoni, këto nuk janë shpikjet e askujt. Këto parime janë mbledhur nga përvoja e jetës së më shumë se 500 njerëzve që kanë grumbulluar pasuri në shuma të mëdha; njerëz që e kanë filluar në varfëri, me pak shkollim, pa ndikim. Për këta njerëz parimet kanë funksionuar. Ju mund t'i vini ato në punë për përfitimin tuaj të qëndrueshëm.

Dhe do ta keni të lehtë këtë, nuk është e vështirë për t'u bërë.

Para se të lexoni kreun e radhës, dua që ta dini se ai bart informacion të bazuar në fakte që mund të ndryshojnë lehtësisht fatin tuaj financiar, duke qenë se u ka sjellë pa dyshim ndryshime të përmasave të jashtëzakonshme dy njerëzve të përshkruar në të.

Dua që gjithashtu të dini se marrëdhënia ndërmjet këtyre dy njerëzve dhe meje është e tillë që unë nuk mund t'i ndryshoja faktet, edhe po të doja. Njëri prej tyre ka qenë shoku im më i ngushtë për gati njëzet e pesë vjet, tjetri është djali im. Suksesi i pazakontë i këtyre dy njerëzve, sukses që ata bujarisht ia përkushtojnë parimeve të përshkruara në kreun pasardhës, justifikon më së miri këtë referencë personale, si mënyra për të theksuar fuqinë e madhe të këtij parimi.

Gati pesëmbëdhjetë vjet më parë, mbajta fjalimin e hyrjes në Universitetin Salem, në Salem, West Virginia. Theksova parimet e përshkruara në kreun pasardhës me kaq shumë ngulm, sa një nga pjesëtarët e kursit që diplomohej, i përvetësoi ato plotësisht dhe i bëri pjesë të filozofisë së tij. Ky njeri është tashmë anëtar i Kongresit dhe një faktor i rëndësishëm në administratën aktuale. Para se ky libër t'i shkonte botuesit, ai më shkroi një letër, në të cilën deklaronte qartësisht opinionin e tij për parimet e nënvizuara në kreun pasardhës, letër që e kam zgjedhur ta publikoj si hyrje për këtë krye. Kjo ju jep një ide për shpërblimet që ju presin."I dashur Napoleon,

Shërbimi im si anëtar i Kongresit më ka dhënë një pasqyrë të problemeve të burrave dhe grave, ndaj po të shkruaj për të dhënë një sugjerim që mund t'u vijë në ndihmë mijëra njerëzve që e meritojnë.

Duke kërkuar ndjesë, mund të them se sugjerimi, nëse punohet për të, do të thotë disa vjet punë dhe përgjegjësi për ju, por unë kam kurajën ta bëj këtë sugjerim, sepse e di dashurinë tuaj të madhe për të kryer shërbime të vlefshme.

Në vitin 1922 ju mbajtët fjalimin e hyrjes në Universitetin Salem, ku unë isha pjesëtar i kursit që diplomohej. Në atë fjalim ju ngulitët në mendjen time një ide që ka qenë udhëheqëse për mundësinë që unë kam tani për t'i shërbyer popullit të vendit tim, dhe do të jetë udhëheqëse në pjesën më të madhe për çdo sukses që unë do të kem në të ardhmen.

Sugjerimi që kam në mendje, është që ju të përfshini në libër përmbajtjen dhe thelbin e fjalimit të mbajtur në Universitetin Salem, dhe kështu t'i jepni popullit të Amerikës një mundësi për të përfituar nga vitet tuaja të shumta të përvojës dhe të bashkëpunimit me njerëzit që, nëpërmjet madhështisë së tyre, e kanë bërë Amerikën vendin më të pasur në planet.

Kujtoj si të ishte dje përshkrimin mahnitës që ju i bëtë metodës nëpërmjet së cilës Henri Fordi, me pak shkollim, pa asnjë dollar në xhep dhe pa miq me ndikim të madh, u ngrit në

maja të larta. Unë e mblodha mendjen atëherë, edhe më parë se ti ta kishe mbaruar fjalimin, se unë do t'i bëja një vend vetes, pa marrë parasysh se sa vështirësi duhet të kaloja. Mijëra të rinj do të mbarojnë shkollën këtë vit, por edhe në vitet në vijim. Secili nga ata do të kërkojë një mesazh zemërdhënës e praktik, si ai që unë mora nga ju. Ata do të duan të dinë se ku të kthehen, çfarë të bëjnë për të filluar jetën. Ju mund t'ua tregoni, sepse ju keni ndihmuar në zgjidhjen e problemeve të shumë, shumë njerëzve.
Nëse ka ndonjë rrugë të mundshme për të përballuar kryerjen e një shërbimi kaq të madh, unë do të sugjeroja që të përfshihej në çdo libër një nga Grafikët e Tu të Analizës, në mënyrë që blerësi i librit të ketë përfitimin e një inventari personal, i cili tregon, ashtu si ti më tregove vite më parë, saktësisht çfarë gjendet në rrugën e suksesit.
Një shërbim i tillë, sigurimi i lexuesve të librit tuaj me një tablo të plotë, pa paragjykime të të metave dhe virtyteve të tyre, do të thotë për ta ndryshimi midis suksesit dhe dështimit. Shërbimi do të qe i paçmueshëm.
Miliona njerëz po përballen tani me problemin dhe skenarin e kthimit pas, për shkak të depresionit, dhe e them nga përvoja personale, kur e them, se e di që njerëzit do ta mirëpresin mundësinë për t'jua treguar juve problemet e tyre dhe për të marrë sugjerimet tuaja për zgjidhjen.
Ju i dini problemet e atyre që përballen me nevojën e fillimit nga e para. Ata janë sot mijëra njerëz në Amerikë, të cilët do të donin të dinin se si mund t'i kthejnë idetë në para, njerëz që duhet ta fillojnë nga zeroja, pa financa, dhe të kompensojnë humbjet e tyre. Nëse mund t'i ndihmojë dikush, ai je ti.
Nëse ti e publikon librin, do të doja të kisha kopjen e parë që do të dalë nga shtypi, me autograf personal nga ju. Me urimet më të mira, më beso,

Përzemërsisht Juaji,
JENNINGS RANDOLPH"

KREU 2

DËSHIRA: FILLIMI PËR TË GJITHA ARRITJET

HAPI I PARË DREJT PASURIMIT

KUR *Edwin C. Barnes-i* zbriti nga treni i mallrave në Orange, N. J., më shumë se tridhjetë vjet më parë, ai mund t'i ngjante një pijaneci, por mendimet e tij ishin ato të një mbreti!

Gjatë rrugës nga stacioni i trenit drejt zyrës së Tomas A. Edisonit, mendja e tij punonte. Ai e pa veten të qëndronte përpara Edisonit. E dëgjoi veten t'i kërkonte zotit Edison një mundësi për të realizuar FIKSIMIN KONSUMUES TË JETËS SË TIJ, NJË DËSHIRË TË FLAKTË për t'u bërë ortak biznesi i shpikësit të madh.

Dëshira e *Barnes-it* nuk ishte thjesht një shpresë! Nuk ishte thjesht një dëshirë. Ajo ishte një DËSHIRË e etur dhe drithëruese, e cila tejkalonte çdo gjë tjetër. Ajo ishte PËRFUNDIMTARE. Nuk ishte një dëshirë e re, kur iu drejtua Edisonit. Prej shumë kohësh ajo kishte qenë një dëshirë mbizotëruese e *Barnes-it*. Në fillim, kur dëshira u shfaq për herë të parë në mendjen e tij, ajo mund të ketë qenë - ndoshta ka qenë - vetëm një dëshirë, por ama nuk ishte më thjesht një dëshirë, kur ai u shfaq para Edisonit.

Disa vjet më vonë, *Edwin C. Barnes-i* qëndroi sërish përpara Edisonit, në të njëjtën zyrë ku ai e kishte takuar për

herë të parë shpikësin. Këtë herë DËSHIRA e tij ishte kthyer në realitet. Ai ishte ortak në biznes me Edisonin. ËNDRRA MBIZOTËRUESE E JETËS SË TIJ ishte bërë realitet.
Sot, njerëzit që e njohin *Barnes-in*, e kanë zili atë, për shkak "të pjesës" që jeta i dhuroi atij. Ata e shohin në ditët e tij të triumfit, pa e marrë mundimin të zbulojnë arsyet e suksesit të tij.
Barnes-i ia arriti qëllimit, sepse zgjodhi një qëllim të caktuar, përdori të gjitha energjitë për të, të gjithë fuqinë e dëshirës së tij, të gjithë përpjekjen e tij, gjithçka, për ta arritur qëllimin. Ai nuk u bë ortak i Edisonit qush ditën e parë që mbërriti. Ai ishte i kënaqur të fillonte edhe në pozicionin më të thjeshtë të punës, për sa kohë që ajo i siguronte një mundësi, për të bërë qoftë edhe një hap drejt qëllimit që dëshironte. Kaluan pesë vjet përpara se mundësia që ai kishte kërkuar, të shfaqej. Gjatë gjithë atyre viteve, asnjë rreze shprese, asnjë premtim për arritjen e DËSHIRËS së tij, nuk i ishte bërë. Gjithkujt tjetër, përveç atij, ai i dukej vetëm një tjetër hallkë në biznesin e Edisonit, por në mendjen e tij AI ISHTE ORTAK I EDISONIT ÇDO MINUTË TË KOHËS, që nga dita e parë kur shkoi të punonte atje.
Është një ilustrim mbresëlënës i fuqisë së DËSHIRËS PËRFUNDIMTARE. *Barnes-i* ia arriti qëllimit, sepse ai donte më tepër se çdo gjë tjetër të bëhej ortak biznesi i zotit Edison. Ai krijoi një plan nëpërmjet të cilit ta arrinte atë qëllim. Por ai i DOGJI TË GJITHA URAT PAS TIJ. U përqendrua te dëshira e tij, derisa ajo u bë fiksimi mbizotërues i jetës së tij, dhe, më në fund, një fakt.
Kur ai shkoi në Orange, nuk i tha vetes: "Unë do të përpiqem ta bind Edisonin, të më japë një punë çfarëdo." Ai tha: "Unë do të takoj Edisonin dhe do ta vë në dijeni se kam ardhur të futem në biznes me të."
Ai nuk tha: "Unë do të punoj atje për disa muaj dhe, nëse nuk përkrahem, do të jap dorëheqjen dhe do të filloj punë diku tjetër". Ai tha: "Unë do të filloj kudo. Do të bëj gjithçka

që Edisoni më thotë të bëj, por më parë se të futem në punë, do të jem ortaku i tij".
Ai nuk tha: "Unë do t'i mbaj sytë hapur për një tjetër mundësi, në rast se dështoj të arrij atë që dua nga sipërmarrja e Edisonit." Ai tha: "Ka vetëm NJË gjë në këtë botë, që jam i vendosur ta arrij, dhe kjo është një partneritet biznesi me Tomas A. Edisonin. Unë do t'i djeg të gjitha urat pas meje dhe do ta përqendroj TË GJITHË TË ARDHMEN TIME në aftësinë për të marrë atë që dua".
Ai nuk i la vetes asnjë mundësi për t'u tërhequr. Ai duhet të fitonte ose të zhdukej!
Kjo është gjithçka për historinë e suksesit të *Barnes-it*!
Shumë kohë më parë, një luftëtar i madh u përball me një situatë që i kërkonte atij të merrte një vendim, i cili i siguroi suksesin në fushën e betejës. Ai po e dërgonte ushtrinë e tij kundër një armiku të fuqishëm dhe më të madh në numër. Ai i hipi ushtarët e tij në anije, lundroi drejt vendit të armikut, i zbarkoi atje ushtarët e pajisjet dhe më pas dha urdhrin për t'i djegur anijet që i kishin sjellë. Duke iu drejtuar ushtarëve para betejës, ai tha: "Siç e shikoni, anijet po digjen. Kjo do të thotë që ne nuk mund të largohemi nga këto brigje të gjallë, nëse nuk fitojmë! Ne tani nuk kemi zgjedhje tjetër, do të fitojmë ose do të vdesim!" Ata fituan.
Çdo person që fiton në çdo sipërmarrje, duhet të jetë i gatshëm t'i djegë anijet e tij dhe të ndërpresë të gjitha mundësitë për tërheqje. Vetëm duke bërë këtë, dikush mund të jetë i sigurt se do të ruajë atë gjendje të mendjes që njihet si DËSHIRA E ZJARRTË PËR TË FITUAR, dhe që është thelbësore për suksesin.
Mëngjesin e parë pas zjarrit të madh në Çikago, një grup tregtarësh qëndruan në "Rrugën kombëtare", duke parë tymin dhe shkrobin e mbetur nga ato që kishin qenë dyqanet e tyre. Ata organizuan një mbledhje për të vendosur nëse do të përpiqeshin t'i rindërtonin, apo të largoheshin nga Çikagoja dhe të nisnin nga fillimi në një zonë më premtuese të vendit.

Të gjithë, përveç njërit, morën vendimin për t'u larguar nga Çikagoja.
Tregtari që vendosi të rrinte dhe ta rindërtonte dyqanin, drejtoi gishtin drejt mbetjeve të dyqanit të tij dhe tha: "Zotërinj, pikërisht në atë vend unë do të ndërtoj dyqanin më të madh në botë, pavarësisht se sa herë do të digjet."
Kjo ka ndodhur më shumë se pesëdhjetë vjet më parë. Dyqani u ndërtua. Ai është ende aty, një monument vigan i fuqisë së asaj gjendjeje të mendjes të njohur si DËSHIRË E ZJARRTË. Gjëja më e thjeshtë që mund të bënte Marshal *Field-i,* do të ishte pikërisht ajo që shokët e tij tregtarë bënë. Kur gjërat ishin të vështira dhe e ardhmja dukej e zymtë, ata u larguan dhe shkuan aty ku gjërat dukeshin më të thjeshta.
Shikojeni mirë ndryshimin midis Marshal *Field-it* dhe tregtarëve të tjerë, sepse është i njëjti ndryshim që bën dallimin e Edwin C. *Barnes-it* nga mijëra djem të rinj, të cilët kanë punuar në sipërmarrjen e Edisonit. Është i njëjti ndryshim që praktikisht bën dallimin e të gjithë atyre që ia dalin mbanë, nga ata që dështojnë.
Çdo qenie njerëzore që është në moshën kur e kupton qëllimin e parave, i dëshiron ato. Veçse dëshira nuk sjell para. Por, t'i dëshirosh ato me një gjendje të mendjes që kthehet në fiksim, më pas të planifikosh mënyra të caktuara dhe mjete për të krijuar pasuri dhe t'i mbështetësh ato plane me këmbëngulje që nuk e njeh dështimin, kjo do t'ju sjellë para.
Metoda nëpërmjet së cilës DËSHIRA për pasuri mund të shndërrohet në ekuivalenten e saj financiare, përbëhet nga gjashtë hapa të përcaktuar qartë dhe praktikë: Së pari, përcaktoni në mendjen tuaj vlerën e saktë të parave që dëshironi. Nuk është e mjaftueshme të thoni: "Unë dua shumë para". Pra:
E para: Përcaktoni qartë shumën. (Ka një arsye psikologjike për përcaktimin e saktë, e cila do të përshkruhet në kreun pasardhës.)
E dyta: Përcaktoni saktësisht çfarë keni ndër mend të

jepni në këmbim të parave që dëshironi. (Nuk ekziston një realitet si "diçka për asgjë".)
E treta: Përcaktoni një datë të saktë se kur doni t'i keni paratë që dëshironi.
E katërta: Krijoni një plan të qartë për vënë në jetë dëshirën tuaj dhe filloni menjëherë, edhe nëse nuk jeni gati, për ta vënë në zbatim këtë plan.
E pesta: Shkruani një deklaratë të përmbledhur e të qartë të shumës së parave që dëshironi të fitoni, përcaktoni limitin kohor për realizimin e tyre, përcaktoni çfarë keni ndër mend të jepni në këmbim të parave, dhe përshkruani qartë planin nëpërmjet të cilit mendoni se mund t'i mblidhni ato.
E gjashta: Lexojeni deklaratën tuaj me zë të lartë dy herë në ditë, një herë para se të flini në mbrëmje, dhe një herë sapo të ngriheni në mëngjes. GJATË LEXIMIT, SHIKOJENI, NDIEJENI DHE BESOJENI VETEN TUAJ TASHMË NË ZOTËRIM TË PARAVE.
Është e rëndësishme që të ndiqni udhëzimet e përshkruara në këta gjashtë hapa. Është veçanërisht e rëndësishme të studioni dhe të ndiqni udhëzimet në paragrafin e gjashtë. Ju mund të ankoheni se është e pamundur ta "shikoni veten në zotërim të parave", përpara se t'i keni ato. Këtu është pjesa ku do t'ju vijë në ndihmë DËSHIRA E ZJARRTË. Nëse vërtet i DËSHIRONI paratë kaq fort, sa dëshira juaj është një fiksim, nuk do të keni vështirësi ta bindni veten tuaj se do t'i keni ato. Qëllimi është t'i dëshironi paratë dhe të jeni kaq i vendosur për t'i pasur, sa ta BINDNI veten se do t'i keni ato.
Vetëm ata që bëhen "të vetëdijshëm për paratë" grumbullojnë pasuri të mëdha. "Të vetëdijshëm për para" do të thotë se mendja është mbushur kaq shumë me DËSHIRËN për para, sa dikush mund ta shohë veten tashmë në zotërim të tyre.
Për ata që nuk zotërojnë aftësinë për të ndërmarrë nisma, të cilët nuk janë shkolluar me parimet e punës së mendjes njerëzore, këto udhëzime mund të duken jopraktike. Mund të jetë e dobishme për të gjithë ata që dështojnë në njohjen e

saktësisë së gjashtë hapave, të dinë se informacioni që ata përçojnë, është marrë nga Andrew Carnegie, i cili filloi si një punëtor i zakonshëm në një fabrikë çeliku, por ia doli, pavarësisht nga fillimi i tij modest, të bënte që këto parime t'i sillnin atij një pasuri të ndjeshme prej më shumë se njëqind milionë dollarësh.

Do t'ju vinte më tepër në ndihmë të dinit se gjashtë hapat e kështilluar janë shqyrtuar me kujdes nga i ndjeri Tomas A. Edison, i cili vuri vulën e tij të miratimit mbi ta, jo vetëm si hapat thelbësorë për grumbullimin e pasurisë, por të nevojshëm për realizimin e një qëllimi të caktuar.

Këta hapa nuk kanë nevojë për "punë të rëndë". Ata nuk kërkojnë sakrificë. Nuk kërkojnë të bëhesh qesharak ose naiv. Për t'i zbatuar, nuk duhet ndonjë shkollim i madh. Por zbatimi i suksesshëm i këtyre gjashtë hapave kërkon imagjinatë të mjaftueshme që t'i mundësojë dikujt të shohë e të kuptojë se grumbullimi i parave nuk mund t'i lihet rastësisht dhe fatit të mirë. Është e nevojshme të kuptojmë se të gjithë ata që kanë grumbulluar pasuri të mëdha, më parë kanë ëndërruar, kanë shpresuar, uruar, DËSHIRUAR dhe PLANIFIKUAR, përpara se të grumbullonin para.

Ju mund ta dini shumë mirë se nuk mund të keni kurrë pasuri të mëdha, PO TË MOS punoni me veten për ethet e DËSHIRËS për para dhe TË BESONI se do t'i keni ato.

Ju mund ta dini shumë mirë se çdo udhëheqës i madh, që prej fillimit të qytetërimit e deri në kohët e sotme, ka qenë një ëndërrimtar.

Krishterimi është fuqia më e madhe sot në botë, sepse themeluesi i saj ishte një ëndërrimtar i madh, i cili kishte vizionin dhe imagjinatën ta shikonte realitetin në formën e tij mendore dhe shpirtërore, më parë se të shndërrohej në formë fizike.

Nëse ju nuk shikoni pasuri të mëdha në imagjinatën tuaj, nuk do t'i shikoni ato kurrë në llogarinë tuaj bankare. Kurrë në historinë e Amerikës nuk ka pasur kaq shumë mundësi për

ëndërrimtarët praktikë, nga sa ka tani. Kolapsi ekonomik i gjashtë vjetëve i ka kthyer thuaj se të gjithë njerëzit në të njëjtin nivel. Një garë e re po fillon. Gjasat tregojnë për pasuri të mëdha, të cilat do të grumbullohen brenda dhjetë vjetëve të ardhshëm. Rregullat e garës kanë ndryshuar, sepse ne jetojmë në NJË BOTË TË NDRYSHUAR, e cila pa dyshim favorizon shumicën, ata me pak ose me aspak mundësi për të ndryshuar rrethanat e krijuara gjatë depresionit, kur frika paralizoi rritjen dhe zhvillimin.

Ne që jemi në këtë garë për pasurinë, duhet të kemi kurajën të dimë se kjo botë e ndryshuar në të cilën jetojmë, kërkon ide të reja, mënyra të reja të të bërit të gjërave, liderë të rinj, shpikje të reja, metoda të reja mësimi, metoda të reja marketingu, libra të rinj, literaturë të re, funksione të reja për radion, ide të reja për fotografitë lëvizëse.

Pas kësaj kërkese për gjëra të reja dhe më të mira ekziston një cilësi që duhet ta keni për të fituar, dhe ajo është: QËLLIMI I CAKTUAR, të dish atë që kërkon, dhe një DËSHIRË e zjarrtë për ta pasur.

Depresioni i biznesit vulosi vdekjen e një epoke dhe lindjen e një së reje. Kjo botë e ndryshuar kërkon ëndërrimtarë praktikë, të cilët mund dhe do t'i vënë ëndrrat e tyre në veprim. Ëndërrimtarët praktikë kanë qenë gjithmonë dhe do të jenë gjithmonë krijuesit e modeleve të civilizimit.

Ne që dëshirojmë të grumbullojmë pasuri, duhet të kujtojmë gjithmonë se liderët e vërtetë të botës kanë qenë gjithmonë njerëz që shfrytëzuan dhe vunë në praktikë forcat e paprekshme dhe të papara të mundësisë së palindur, dhe i kanë konvertuar këto forca (ose impulse të mendimeve) në qiejgërvishtës, qytete, fabrika, avionë, makina dhe çdo formë komoditeti që e bën jetën më të këndshme.

Toleranca dhe mendja e hapur janë domosdoshmëritë praktike për ëndërrimtarët sot. Ata që kanë frikë nga idetë e reja, janë të dënuar para se të nisin. Kurrë nuk ka pasur një kohë më të përshtatshme për pionierët, sesa tani. Është e vërtetë

që nuk ka më perëndim të egër për të pushtuar, si në kohërat e vjetra; por ka një botë të re biznesi, financiare dhe industriale, për t'u riformatuar e rindërtuar në forma të reja dhe më të mira.
Kur të planifikoni grumbullimin e pasurisë suaj, mos lejoni askënd të ndikojë në përbuzjen e ëndërrimtarëve. Për të fituar në këtë botë të ndryshuar ju duhet të kapni shpirtin e pionierëve të mëdhenj të së shkuarës, ëndrrat e të cilëve i kanë dhënë civilizimit të gjitha vlerat që ka, shpirtin që shërben si gjaku i vendit tonë, mundësinë tuaj dhe timen, për të zhvilluar dhe nxjerrë në pah talentet tona.
Le të mos harrojmë se Kolombi ëndërroi për një botë të panjohur, ia kushtoi jetën ekzistencës së një bote të tillë dhe e zbuloi atë!
Koperniku, astronomi i madh, ëndërroi për shumë-llojmërinë e botëve dhe i zbuloi ato! Askush nuk e akuzoi atë "si jopraktik" pas triumfimit të tij. Madje bota e adhuroi deri në fund të jetës, duke provuar edhe një herë që "SUKSESI NUK KËRKON FALJE, DËSHTIMI NUK LEJON ALIBI."
Nëse ajo që doni të bëni, është e drejtë dhe besoni tek ajo, vazhdoni dhe bëjeni atë! Jepini gjithçka ëndrrës, pa i kushtuar rëndësi asaj çfarë thonë "ata", nëse përballeni me disfatën e përkohshme, sepse "ata", ndoshta, nuk e dinë se ÇDO DËSHTIM SJELL ME VETE FARËN E NJË SUKSESI TË NJËJTË.
Henri Fordi, i varfër dhe i pashkolluar, ëndërroi për një karrocë pa kuaj, iu fut punës me ato mjete që kishte, pa pritur për mundësinë që do ta favorizonte, dhe tani faktet e ëndrrës së tij janë në mbarë botën. Ai ka vënë më shumë rrota në funksionim sa çdo njeri që ka jetuar, sepse nuk kishte frikë të ndiqte ëndrrat e tij.
Tomas Edisoni ëndërroi për një llambë që mund të funksiononte me anë të elektricitetit, filloi të vinte në veprim ëndrrën e tij dhe, pavarësisht nga më shumë se dhjetë mijë

dështime, këmbënguli në ëndrrën e tij, derisa e bëri atë një realitet fizik. Ëndërrimtarët praktikë NUK HEQIN DORË!
Whelan-i ëndërroi për një linjë dyqanesh duhani, e shndërroi ëndrrën e tij në realitet dhe tani "United Cigar Stores" ka dyqane në vendet më të mira të Amerikës.
Linkolni ëndërroi për lirinë e skllevërve me ngjyrë, e vuri ëndrrën e tij në veprim dhe për pak sa nuk ndërroi jetë, para se ta shikonte të realizuar ëndrrën e bashkimit të Veriut me Jugun.
Vëllezërit *Wright* ëndërruan për një makinë që do të fluturonte në ajër. Tani gjithkush mund të shikojë fakte anembanë botës se ëndrra e tyre ishte e vërtetë.
Markoni ëndërroi për një sistem shfrytëzimi të forcave të paprekshme të eterit. Fakte se ai nuk ëndërroi kot mund të gjenden në çdo mjet që punon me valë, dhe radio në botë. Për më tepër, ëndrra e Markonit i solli kasollen më të thjeshtë dhe shtëpinë më madhështore pranë njëra-tjetrës. Ai i bëri popujt e të gjithë kombeve fqinjë të afërt. Ai i dha presidentit të Shteteve të Bashkuara një mjet nëpërmjet të cilit t'u fliste të gjithë shtetasve amerikanë në të njëjtën kohë, dhe menjëherë.
Mund t'ju duket interesante të dini se "miqtë" e Markonit e vunë atë nën kujdestari dhe e ekzaminuan në një spital psikiatrie, kur ai deklaroi se kishte zbuluar parimet nëpërmjet të cilave mund të dërgonte mesazhe nëpërmjet ajrit, pa ndihmën e telave a të mjeteve të tjera fizike të komunikimit. Ëndërrimtarët e sotëm mund të bëjnë edhe më mirë.
Bota është mësuar me zbulimet e reja. Madje për më tepër ka treguar vullnet për t'i shpërblyer ëndërrimtarët që i japin botës ide të reja.
"Si fillim, arritja më e madhe ishte, për ca kohë, vetëm një ëndërr."
"Lisi fle nën lis. Zogu pret brenda vezës dhe, në vegimet më të thella të shpirtit, një engjëll i zgjuar lëviz. ËNDRRAT JANË FILIZAT E REALITETIT."
Zgjohu, ngrihu dhe kërkoje veten, ëndrrat e tua për botën.

Ylli yt është duke u ngritur tani. Kriza botërore solli mundësinë që keni pritur. Ajo u mësoi njerëzve përulësinë, tolerancën dhe mungesën e paragjykimeve.
Bota është mbushur me një pafundësi MUNDËSISH, të cilat ëndërrimtarët e së shkuarës nuk i kanë ditur kurrë.
NJË DËSHIRË E ZJARRTË PËR TË QENË DHE PËR TË VEPRUAR është fillimi nga i cili ëndërrimtarët duhet të nisen. Ëndrrat nuk kanë lindur nga mënjanësia, përtacia ose mungesa e ambicies.
Bota nuk i përçmon më ëndërrimtarët dhe as i quan ata jopraktikë. Nëse mendoni se bën, ndërmerrni një udhëtim për në Tenesi dhe shikoni se çfarë ka bërë Presidenti ëndërrimtar në rrugën e shfrytëzimit, duke përdorur fuqinë e madhe të Amerikës. Vite më parë një ëndërr e tillë do të dukej një marrëzi.
Ju jeni zhgënjyer, keni pësuar disfatë gjatë depresionit, e keni ndier zemrën t'ju copëtohet brenda vetes, derisa të rridhte gjak. Jepini kurajë vetes, këto përvoja kanë kalitur metalin e shpirtit me të cilin jeni gatuar, ato janë asete me vlerë të pakrahasueshme.
Gjithashtu mbani mend se të gjithë ata që arrijnë suksesin në jetë, kanë dalë nga një fillim i keq dhe kanë përjetuar shumë beteja të dhembshme përpara se "të arrinin". Në jetët e atyre që arrijnë suksesin, çasti i kthimit, përgjithësisht, vjen në kohën e ndonjë krize, nëpërmjet së cilës ata paraqesin "personalitetin tjetër të tyre".
John Bunyan ka shkruar librin "Progresi i Pilgramit", një nga më të mirët e literaturës angleze, pasi ishte futur në burg dhe dënuar rëndë për shkak të pikëpamjeve të tij në lidhje me fenë.

O. Henri zbuloi gjeniun që flinte në trurin e tij, pasi u ndesh me një fatkeqësi të madhe dhe u fut në burgun e Columbus, Ohio. Duke qenë I DETYRUAR nga fatkeqësia të takonte "personalitetin tjetër të tij" dhe të përdorte IMAGJI-NATËN e vet, ai zbuloi se ishte një autor i madh dhe jo një

kriminel i mjerë. Të çuditshme dhe të ndryshme janë rrugët e jetës, dhe më të çuditshme janë rrugët e Inteligjencës së Pafund, nëpërmjet të cilave ndonjëherë njerëzit janë të detyruar t'u nënshtrohen të gjitha llojeve të ndëshkimeve, përpara se të zbulojnë intelektin e tyre dhe kapacitetin për të krijuar ide të frytshme nëpërmjet imagjinatës.

Edisoni, një nga shpikësit dhe shkencëtarët më të mëdhenj në botë, ishte një operator telegrafik "endacak", i cili dështoi pambarimisht, derisa iu drejtua përfundimisht zbulimit të gjeniut që flinte në mendjen e tij.

Dikensi filloi duke ngjitur etiketa në kovat e bojës.

Tragjedia e dashurisë së parë depërtoi në thellësi të shpirtit të tij dhe e ktheu atë në një nga autorët më të mëdhenj në botë. Ajo tragjedi krijoi së pari *David Koperfildin* e më pas një sërë krijimesh të tjera që e bënë këtë botë më të pasur dhe më të mirë për të gjithë ata që kanë lexuar librat e tij. Zhgënjimet në çështjet e dashurisë përgjithësisht kanë prirje t'i çojnë meshkujt drejt pijes, kurse femrat drejt shkatërrimit; dhe kjo, sepse pjesa dërrmuese e njerëzve nuk mësojnë kurrë t'i shndërrojnë emocionet e tyre më të forta në ëndrra të një natyre konstruktive.

Hellen Keller-i u bë shurdhmemece dhe e verbër menjëherë pas lindjes. Pavarësisht nga fatkeqësia e madhe, ajo e ka shkruar emrin e saj në mënyrë të pashlyeshme në faqen e historisë së njerëzve të mëdhenj. E tërë jeta e saj shërben si një dëshmi se askush nuk mund të humbasë, derisa ta pranojë atë si një realitet.

Robert Bërnsi ishte një djalosh analfabet nga fshati, i mallkuar nga mjerimi e që arriti deri në një pijanec të varfër. Falë tij bota u bë e mirë, sepse ai i shndërroi mendimet e bukura në poezi dhe në këtë mënyrë këputi një gjemb dhe në vend të tij mbolli një trëndafil.

Booker T. Washington-i lindi në skllavëri, i dënuar nga raca dhe ngjyra. Për arsye se ishte tolerant, kishte gjithmonë

një mendje të hapur për gjithçka dhe ishte një ËNDËRRIM-
TAR; ai la përshtypje të mira për të gjitha racat.
Bethoveni ishte i shurdhër, Miltoni ishte i verbër, por
emrat e tyre do të njihen në të gjitha kohërat, sepse ata
ëndërruan dhe i kthyen ëndrrat e tyre në mendime të
organizuara.
Përpara se të kalojmë në kreun pasardhës, ndizni përsëri
në mendjen tuaj zjarrin e shpresës, besimit, kurajës dhe
tolerancës. Nëse i keni të ngulitura në mendjen tuaj dhe
njohuritë praktike të parimeve të përshkruara, gjithçka që doni,
do të vijë te ju, kur të jeni GATI për të. Let Emersoni i pasqyroi
mendimet me këto fjalë: "Çdo proverb, çdo libër, çdo thënie
që të përket ty ose të ndihmon dhe të rehaton, sigurisht që do
të vijë pranë nëpërmjet rrugëve të hapura ose të degëzuara."
Çdo mik, i cili nuk ka dëshirën tënde fantastike, por shpirti
i madh dhe i dhembsur ndodhet tek ai, do të mbyllet në
vetvete".
Ekziston një ndryshim ndërmjet DËSHIRËS për diçka
dhe të qenët GATI për ta marrë atë. Askush nuk është gati për
diçka, nëse nuk beson se mund ta fitojë atë. Pra, gjendja e
mendjes duhet të jetë BESIMI, jo një shpresë e vakët a dëshirë.
Mendja e hapur është thelbësore për besimin. Mendjet e mby-
llura nuk frymëzojnë kurajë dhe besim.
Mbani mend: nuk janë të nevojshme shumë përpjekje
për të pasur një synim të lartë në jetë, për të kërkuar bollëk
dhe begati, në vend të pranimit të mjerimit dhe varfërisë. Një
poet i madh ka cituar me të drejtë këtë të vërtetë universale
nëpërmjet vargjeve:

Iu shita jetës për një qindarkë
Dhe jeta më shumë nuk pagoi,
Megjithatë në mbrëmje u luta,
Kur numërova kursimet e mia të mjera,
Sepse jeta është thjesht një punëdhënës:
Ju jep atë çfarë kërkoni,

Por, kur pagesën e keni vendosur,
Pse duhet ta kryeni detyrën?
Kam bërë punë shërbimi
Vetëm për të mësuar, i tronditur,
Se, çfarëdo page që të kisha kërkuar nga jeta,
Jeta do ta kishte paguar me dëshirë.

DËSHIRA IA KALON NËNËS NATYRË

Si provën më të madhe të këtij kreu, unë dëshiroj t'ju paraqes një nga personat më të pazakontë që kam njohur ndonjëherë. E kam parë për herë të parë njëzet e katër vjet më parë, pak minuta pas lindjes. Ai erdhi në botë pa asnjë shenjë fizike të dëgjimit dhe mjekët pranuan, kur iu kërkua një opinion, se fëmija mund të ishte shurdhmemecl për gjithë jetën. Unë e sfidova opinionin e mjekëve. Kisha të drejtë ta bëja këtë, se isha babai i fëmijës. Dhe unë, gjithashtu, arrita në një vendim, dhashë një opinion, por e shpreha opinionin qetësisht, në fshehtësinë e zemrës sime. Unë vendosa që fëmija im do të dëgjonte dhe do të fliste. Natyra mund të më kishte dërguar një fëmijë pa veshë, por Natyra nuk mund të më detyronte ta pranoja realitetin e kësaj dhembjeje.
Në mendjen time e dija se djali im do të dëgjonte dhe do të fliste. Si? Isha i sigurt që do të kishte një rrugëzgjidhje, dhe e dija që do ta gjeja. Mendova për fjalët e të pavdekshmit Emerson: "E gjithë rrjedha e gjërave na mëson besimin. Ne duhet vetëm të bindehemi."
Ky është udhërrëfyesi për të gjithë ne dhe, duke dëgjuar me kujdes, do të dëgjojmë fjalën e duhur."
Fjalën e duhur? DËSHIRË! Më shumë se çdo gjë tjetër, dëshiroja që djali im të mos ishte shurdhmemecl. Nga ajo dëshirë nuk hoqa dorë kurrë, as për një sekondë.
Shumë vjet më parë kisha shkruar: "Kufijtë tanë të vetëm janë ata që vendosim në mendjen tonë". Për të parën herë,

pyesja veten nëse ai pohim ishte i vërtetë. Shtrirë në shtratin para meje, ishte një fëmijë i porsalindur, pa organet e natyrshme të dëgjimit. Edhe pse normalisht duhej të dëgjonte dhe të fliste, ai ishte një kufizim që fëmija nuk e kishte të ngulitur në mendjen e tij.

Çfarë mund të bëja për të? Në njëfarë mënyre duhet të gjeja një rrugë për të ngulitur në mendjen e fëmijës dëshirën time të zjarrtë për rrugët e mënyrat e përcjelljes së tingullit në mendjen e tij pa ndihmën e veshëve. Sapo fëmija të ishte rritur mjaftueshëm, sa të bashkëpunonte, do ta mbushja mendjen e tij me një DËSHIRË TË ZJARRTË për të dëgjuar, sa Natyra, me mënyrat e saj, do ta përkthente atë në një realitet fizik.

Të gjitha këto mendime i ruaja në mendjen time dhe nuk ia thashë askujt. Çdo ditë përsëritja premtimin që i kisha bërë vetes, të mos pranoja një shurdhmemecl si birin tim.

Teksa rritej dhe fillonte të dallonte gjërat përreth tij, vumë re se ai kishte një shkallë të lehtë dëgjimi. Kur arriti moshën që fëmijët përgjithësisht fillojnë të flasin, ai nuk u përpoq ta bënte, por ne mund të thoshim nga veprimet e tij se mund të dëgjonte pak disa tinguj. Kjo ishte gjithçka që doja të dija! Isha i bindur që, nëse ai mund të dëgjonte, edhe pse pak, mund të zhvillonte mundësi të mëdha dëgjimi. Më pas ndodhi diçka që më dha shpresë. Ajo erdhi nga një burim krejt i papritur.

Ne blemë një magnetofon. Kur fëmija dëgjoi muzikën për herë të parë, u ngazëllye dhe menjëherë iu afrua aparatit. Shpejt tregoi parapëlqim për disa regjistrime, ndërmjet të tjerave "Një rrugë e gjatë për në Tipperary." Njëherë ai e vuri atë pjesë pa pushim për gati dy orë, duke qëndruar para magnetofonit, me dhëmbët e tij të kapur në buzë të pajisjes. Kuptimi i këtij zakoni të vetëformuar nuk na u bë i qartë deri disa vjet më pas, për aq kohë sa nuk kishim dëgjuar kurrë për parimin e "përcjelljes së tingullit nëpërmjet kockave".

Pak kohë pasi ai kishte mësuar përdorimin e magnetofonit,

zbulova se ai mund të më dëgjonte qartë, kur unë i flisja me buzët e mia që preknin kockën pas veshit të tij, ose në afërsi të trurit. Ky zbulim më solli në mendje mënyrën e nevojshme nëpërmjet së cilës të përktheja në realitet Dëshirën time të Zjarrtë për ta ndihmuar djalin tim të zhvillonte dëgjimin dhe të folurit. Në atë kohë ai po bënte përpjekje për të shqiptuar disa fjalë. Perspektiva nuk ishte shumë zemërdhënëse, POR DËSHIRA E MBËSHTETUR NGA BESIMI nuk njeh një fjalë të tillë si e pamundur.

Pasi kisha kuptuar se ai mund të dëgjonte qartë tingullin e zërit tim, fillova menjëherë ta tejçoja në mendjen e tij dëshirën për të dëgjuar dhe folur. Shpejt zbulova se fëmija pëlqente historitë që i tregoheshin kur rrinte shtrirë, e në këto kushte shkoja në punë dhe krijoja histori të tilla që të zhvillonin vetëbesimin, imagjinatën dhe një dëshirë të etur për të dëgjuar e për të qenë normal.

Theksoja veçanërisht një histori, duke i dhënë asaj disa ngjyra të reja dhe dramatike, sa herë që e tregoja. Ajo ishte krijuar, që të nguliste në mendjen e tij mendimin se fatkeqësia nuk ishte një metë, por një pasuri me vlera të mëdha. Përveç faktit që të gjitha filozofitë që kisha studiuar, tregonin se ÇDO FATKEQËSI SJELL ME VETE FARËN E NJË AVANTA-ZHI TË NJËJTË, më duhet ta pranoj që nuk kisha as idenë më të vogël se si kjo fatkeqësi mund të kthehej në një aset. Sidoqoftë, unë vazhdova praktikën time duke e përfshirë këtë filozofi në historitë e treguara, duke shpresuar se do të vinte koha kur ai do të gjente ndonjë plan nëpërmjet të cilit e meta e tij do t'i shërbente ndonjë qëllimi të dobishëm.

Arsyeja më tha haptas se nuk kishte asnjë kompensim të përshtatshëm për mungesën e veshëve dhe të organit të natyrshëm të dëgjimit.

DËSHIRA e mbështetur nga BESIMI e shtynë arsyen mënjanë dhe më frymëzuan të vazhdoja më tej.

Teksa e analizoj këtë përvojë në retrospektivë, mund të

shoh tani se besimi i tim biri tek unë kishte të bënte shumë me këtë rezultat mahnitës.
Ai nuk i vuri në dyshim asnjë nga ato që unë i thashë. I shita atij idenë se kishte një avantazh të veçantë mbi vëllain e tij më të madh dhe se ky avantazh do të shfaqej në shumë mënyra. Për shembull, mësuesit në shkollë do të vërenin se ai nuk kishte veshë, dhe, për shkak të kësaj, do të tregonin kujdes të veçantë dhe do ta trajtonin me dashamirësi të jashtëza-konshme. Ata gjithmonë e bënë këtë. E ëma e vuri re kur takoi mësuesit dhe ra në një mendje me ta për t'i kushtuar djalit vëmendjen e nevojshme shtesë. I shita gjithashtu idenë se, kur të rritej mjaftueshëm sa për të shitur gazeta (vëllai i tij më i madh ishte bërë tashmë një shitës gazetash), do të kishte një epërsi të madhe ndaj vëllait të tij, sepse njerëzit do të paguanin më tepër për artikujt e tij, kur të shikonin se ai ishte një djalë i shkëlqyer dhe i zellshëm, pavarësisht nga fakti që nuk dëgjonte.
Ne vumë re se shkallë-shkallë dëgjimi i fëmijës po përmirësohej. Për më tepër, ai nuk kishte as edhe prirjen më të vogël për të qenë i druajtur për shkak të fatkeqësisë së tij. Kur ishte rreth shtatë vjeç, ai shfaqi provën e parë se metoda jonë e punës me mendjen e tij po jepte fryte. Për disa muaj ai u lut për privilegjin e shitjes së gazetave, por e ëma nuk po e jepte pëlqimin e saj. Ajo kishte frikë se shurdhësia e tij do ta bënte të pasigurt daljen vetëm nëpër rrugë.
Më në fund, ai i mori gjërat në kontroll. Një pasdite, kur ishte në shtëpi me shërbyesit, ai u ngjit në dritaren e kuzhinës, kërceu në tokë dhe doli jashtë i vetëm. Huazoi gjashtë centë nga këpucari i lagjes dhe i investoi ato në gazeta, i shiti, i riinvestoi dhe e përsëriti këtë deri vonë në mbrëmje. Pasi bëri llogaritë e tij dhe ktheu gjatë centët që i kishte marrë "bankierit" të tij, kishte një fitim neto prej dyzet e dy centësh. Kur u kthyem në shtëpi atë natë, e gjetëm në gjumë, me paratë e shtrënguara fort në dorë.
E ëma ia hapi dorën, i hoqi monedhat dhe qau. Gjithsesi,

të qarët për fitoren e parë të fëmijës së saj dukej i papër-
shkatshëm. Reagimi im ishte i kundërt. Unë qesha me gjithë
zemër, sepse e dija që përpjekjet e mia për të ngulitur në
mendjen e fëmijës besimin në vetvete kishin qenë të
suksesshme.
Nëna e tij pa, në sipërmarrjen e tij të parë në biznes, një
djalë të vogël shurdh që kishte dalë në rrugë duke rrezikuar
jetën e tij për të fituar të holla. Unë pashë një tregtar të vogël
trim, ambicioz dhe me vetëbesim, të cilit i ishte rritur besimi
për veten e tij me njëqind për qind, sepse kishte hyrë në biznes
me nismën e tij dhe kishte fituar. Veprimi më kënaqi, sepse e
dija që ai kishte dhënë prova të një tipari shkathtësie që do ta
shoqëronte gjithë jetën.
Ngjarjet e mëvonshme provuan se kjo ishte e vërtetë.
Kur vëllai i tij më i madh donte diçka, shtrihej në tokë, tundte
këmbët në ajër, qante dhe e merrte. Kur "djali i vogël shurdh"
donte diçka, ai do të planifikonte një mënyrë për t'i fituar
paratë, dhe do ta blinte atë vetë. Ai ende e ndjek këtë plan!
Është e vërtetë se im bir më mësoi se të metat mund të
kthehen në gurë themeli, nëpër të cilët mund të ngjitemi drejt
një qëllimi të denjë, me përjashtim të rasteve kur merren si
pengesa dhe përdoren si justifikime.
Djali i vogël shurdh kaloi filloren, gjimnazin dhe kolegjin
pa qenë në gjendje t'i dëgjonte mësuesit e tij, përveç rasteve
kur i flitej me zë të lartë nga afër. NE NUK DO TA LEJONIM TË
MËSONTE GJUHËN E SHENJAVE. Ne ishim të vendosur
që ai duhet të bënte një jetë normale, të shoqërohej me fëmijë
normalë dhe i qëndruam këtij vendimi, edhe pse kjo na kushtoi
shumë debate të zjarrta me zyrtarët e shkollave.
Kur ishte në shkollë të mesme, ai provoi një ndihmës
elektronik dëgjimi, por ky nuk e ndihmoi, për shkak, sipas
nesh, të kushteve me të cilat u njohëm, kur ai ishte gjashtë
vjeç, nëpërmjet Dr. J Gordon Wilson nga Çikagoja, kur ai
operoi një anë të kokës së fëmijës dhe zbuloi se nuk kishte

gjurmë të pajisjeve natyrale të dëgjimit. Gjatë javës së fundit në kolegj (tetëmbëdhjetë vjet pas operacionit) ndodhi diçka që shënoi pikën më të rëndësishme të kthesës në jetën e tij. Dhe kjo nëpërmjet diçkaje që dukej një shans i vogël: atij i ra në dorë një tjetër pajisje elektronike dëgjimi, e cila iu dërgua për provë. Ai e provoi pa dëshirë atë, për shkak të zhgënjimit nga një pajisje e ngjashme. Por, më në fund, e mori dhe pa shumë kujdes e vuri në kokë, rregulloi baterinë dhe ja, si me një goditje magjike, DËSHIRA E TIJ E GJITHË JETËS PËR DËGJIM NORMAL U BË REALITET! Për herë të parë në jetën e tij ai praktikisht dëgjonte po aq mirë sa çdo person me dëgjim normal. "Zoti vepron në mënyra misterioze, për të realizuar mrekullitë e Tij."

I ngazëllyer nga Bota e Ndryshuar e cila iu servir nga aparati i dëgjuarit, ai nxitoi për tek telefoni, i telefonoi së ëmës dhe dëgjoi plotësisht zërin e saj. Ditën tjetër ai dëgjoi qartë zërin e profesorëve në klasë, për herë të parë në jetën e tij! Më parë, ai mund t'i dëgjonte ata vetëm kur flisnin me zë të lartë dhe pranë tij. Dëgjoi radion. Dëgjoi televizorin. Për herë të parë në jetën e tij ai mund të bashkëbisedonte lirisht me njerëz të tjerë, pa pasur nevojë që ata të flisnin me zë të lartë. Realisht, ai kishte arritur të zotëronte Botën e Ndryshuar. Ne kundër-shtuam të pranonim gabimin e NATYRËS dhe, me një DËSHI-RË KËMBËNGULËSE, e detyruam NATYRËN të rregu-llonte gabimin, vetëm nëpërmjet mjeteve praktike në dispozi-cion.

Dëshira kishte filluar të paguante dividend, por fitorja nuk ishte e plotë. Djali ende duhet të gjente një rrugë praktike përfundimtare për ta shndërruar metën e tij në një aset të barabartë.

Vështirë se e kishte kuptuar domethënien e asaj që kishte arritur, por, i dehur nga bota e re e zbuluar e dëgjimit, ai i shkroi një letër prodhuesit të pajisjes së dëgjimit, duke përshkruar me entuziazëm përvojën e tij. Diçka në atë letër; diçka që ndoshta nuk ishte shkruar në ata rreshta, por poshtë

tyre, e bëri kompaninë ta ftonte atë në Nju-Jork. Kur mbërriti, ai u shoqërua në fabrikë dhe, ndërsa fliste me inxhinierin kryesor, duke treguar për botën e tij të ndryshuar, një parandjenjë, një ide ose një frymëzim, quajeni si të doni, erdhi në mendjen e tij. Ishte ky impuls mendimi që e ktheu të metën e tij në një aset e që më pas ishte paracaktuar për të paguar dividendë si në para, ashtu edhe në lumturi për mijëra njerëz. Përmbledhja dhe thelbi i atij impulsi mendimi ishte ky:
Ai mendonte se mund t'u vinte në ndihmë miliona shurdhëve që jetonin pa përfitimet e një mjeti dëgjimi, nëse do të gjente një mënyrë për t'u treguar atyre historinë e Botës së Ndryshuar. Aty dhe atëherë ai vendosi se do t'ia kushtonte pjesën e mbetur të jetës së tij kryerjes së një shërbimi të dobishëm në të mirë të dëgjimit.
Për një muaj të tërë ai bëri një kërkim ngulmues, nëpërmjet të cilit analizoi të gjithë sistemin e marketingut të prodhuesve të pajisjeve të dëgjimit dhe krijimin e mënyrave të komunikimit me njerëzit me probleme dëgjimi në të gjithë botën, me qëllim që të ndante me ta zbulimin e tij të ri të "Botës së Ndryshuar." Kur kjo përfundoi, hodhi në letër një plan dyvjeçar bazuar në gjetjet e tij. Kur ia paraqiti planin kompanisë, menjëherë iu propozua një vend, me qëllim që të ndiqte ambicien e tij. Ëndërroi pak teksa iu fut punës se ai ishte i paracaktuar t'u sillte shpresë dhe lehtësi praktike mijëra të shurdhërve, të cilët, pa ndihmën e tij, do të ishin të dënuar përgjithmonë si shurdhmemecë.
Pak kohë më vonë pasi ishte bashkuar me prodhuesin e pajisjeve të dëgjimit, ai më ftoi për të marrë pjesë në një orë mësimi të zhvilluar nga kompania e tij, me qëllim mësimin e shurdhmemeclve që të dëgjonin dhe të flisnin. Nuk kisha dëgjuar kurrë një formë të tillë mësimi dhe prandaj e frekuentova atë orë, skeptik, por me shpresën se koha ime nuk do të harxhohej kot. Këtu pashë një provë që më krijoi një vizion të zgjeruar të asaj që kisha bërë për të zgjuar dhe mbajtur gjallë në mendjen e tim biri DËSHIRËN për një dëgjim

normal. Pashë shurdhmemecë që u mësohej si të dëgjonin dhe të flisnin, nëpërmjet zbatimit të të njëjtave parime që kisha përdorur unë më tepër se njëzet vjet më parë, për shpëtimin e tim biri nga të qenët shurdhmemec.
Në këtë mënyrë, nëpërmjet një rrotullimi të çuditshëm të Rrotës së Fatit, im bir Blair-i dhe unë ishim të paracaktuar të ndihmonim në rregullimin e shurdhmemecërisë për ata që ende nuk kishin lindur, sepse ne jemi të vetmit njerëz, për aq sa unë di, të cilët pa dyshim kanë vendosur se shurdhmemecëria mund të korrigjohet, derisa t'i kthesh në jetë normale ata që vuajnë nga kjo fatkeqësi. Është bërë për një, mund të bëhet edhe për të tjerë.
As që e vë në dyshim se Blair-i do të ishte një shurdhme-mec për gjithë jetën, nëse nëna e tij dhe unë nuk do të kishim arritur ta modelonim mendjen e tij, ashtu siç bëmë. Mjeku që kishte asistuar në lindjen e tij, na kishte thënë në mirëbesim miqësor se fëmija mund të mos dëgjonte dhe as të fliste kurrë. Disa javë më vonë, Dr. Irving Voorhees, një specialist i njohur për raste të tilla, e kishte vizituar Blair-in në mënyrë të plotë. Dhe tani ai u mahnit kur mësoi se sa mirë mund të dëgjonte dhe të fliste fëmija im, pikërisht ai që kishte thënë se ekzaminimi i tij tregonte se "teorikisht fëmija nuk do të ishte fare në gjendje të dëgjonte". Por ja që djaloshi dëgjon, pavarësisht nga fakti që fotografimet me rreze X tregojnë se nuk ka kanale në kafkë, nëpërmjet të cilave veshët e tij të lidhen me trurin.
Kur unë rrënjosa në mendjen e tij DËSHIRËN për të dëgjuar e folur, si dhe që të jetonte si një njeri normal, vajtën tek ai së bashku me atë impuls disa ndikime të çuditshme, të cilat bënë që Natyra të bëhej një urë ndërtuese dhe të hapte perden e heshtjes midis trurit të tij dhe botës së jashtme, nëpërmjet disa mënyrave që as mjekët specialistë më të zotë nuk do të ishin në gjendje t'i interpretonin. Do të ishte një sakrilegj për mua të hamendësoja se si Natyra e kreu atë mrekulli. Do të ishte e pafalshme nëse unë lija pas dore që t'i

tregoja botës atë që dija për pjesën modeste që unë mësova gjatë kësaj përvoje të çuditshme. Është detyra ime dhe një privilegj që ta them, besoj, dhe jo pa arsye, se asgjë nuk është e pamundur për njerëzit që e mbështetin DËSHIRËN me BESIM të qëndrueshëm.
Me të vërtetë, një DËSHIRË E ZJARRTË ndjek rrugë të ndryshme për ta shndërruar veten në një ekuivalent fizik. Blair-i DËSHIROI një dëgjim normal; tani ai e ka atë! Ai lindi me një të metë që do ta çonte lehtësisht dikë në një rrugë me një DËSHIRË më pak të qartë. Ajo e metë tani premton t'i shërbejë si një mjet me anë të të cilit ai t'u sjellë shërbime të dobishme miliona njerëzve me probleme në dëgjim, t'i japë atij një punësim të dobishëm dhe të ardhura financiare të mjaftueshme për gjithë jetën.
"Gënjeshtrat e vogla të bardha" që unë rrënjosa në mendjen e tij kur ishte fëmijë, duke e drejtuar atë te BESIMI se fatkeqësia e tij do të bëhej një aset i madh, të cilin ai mund ta kapitalizonte, e justifikoi veten. Me të vërtetë, nuk ka asgjë, të drejtë ose të gabuar, që BESIMI, shtuar dhe DËSHIRA E ZJARRTË, nuk mund ta bëjnë realitet. Këto cilësi janë të pafundme për të gjithë. Në të gjithë përvojën time për trajtimin e burrave dhe grave që kanë pasur probleme personale, nuk kam pasur as edhe një rast që të mos demonstrojë përfundimisht fuqinë e DËSHIRËS. Autorët ndonjëherë bëjnë gabimin që shkruajnë tema për të cilat kanë njohuri elementare ose sipërfaqësore. Ka qenë fati im i mirë të kisha privilegjin e testimit të saktësisë së FUQISË SË DËSHIRËS nëpërmjet fatkeqësisë së tim biri. Ndoshta ka qenë e shumëpritur që përvoja të vinte ashtu siç erdhi, për të qenë kështu shumë më i përgatitur e për të shërbyer si shembull për atë që ndodh kur DËSHIRA vihet në provë. Nëse Nëna Natyrë i përulet vullnetit të Dëshirës, a është e logjikshme që njerëzit e thjeshtë ta mposhtin dëshirën e zjarrtë?!
E çuditshme dhe e pamatshme është fuqia e mendjes njerëzore. Ne nuk e kuptojmë metodën nëpërmjet së cilës ajo

përdor çdo rrethanë, çdo individ, çdo gjë fizike brenda mundësive të saj, si mjete të shndërrimit të DËSHIRËS në përkatësen fizike. Ndoshta shkenca mund ta zbulojë këtë sekret. Unë rrënjosa në mendjen e tim biri DËSHIRËN për të dëgjuar e folur ashtu si dëgjon dhe flet një njeri normal. DËSHIRA është bërë realitet tani. Unë rrënjosa në mendjen e tij DËSHIRËN për ta kthyer fatkeqësinë e tij më të madhe në asetin e tij më të madh. Kjo DËSHIRË është realizuar. Mënyra e të vepruarit nëpërmjet së cilës ky rezultat mahnitës u arrit, nuk është e vështirë të përshkruhet. Ajo përbëhej nga tre faktorë shumë mirë të përcaktuar: së pari, unë BASHKOVA BESIMIN me DËSHIRËN për një dëgjim normal, të cilën e kalova tek im bir; së dyti, ia komunikova dëshirën time atij me çdo rrugë të mundshme, përmes përpjekjeve këmbëngulëse e të vazhdueshme për disa vjet; së treti, AI MË BESOI!

Teksa po përfundonte ky krye, erdhi lajmi për vdekjen e zonjës *Schuman Heink*. Një paragraf i shkurtër njoftimi jep ide të suksesit të mrekullueshëm të kësaj gruaje si këngëtare. Po e citoj këtë paragraf, sepse mesazhi që jep, nuk është gjë tjetër veçse DËSHIRË.

Në fillim të karrierës së saj zonja *Schuman Heink* vizitoi drejtorin e Operës së Vjenës, që ai të provonte zërin e saj. Por ai nuk e mori në provë. Pasi i hodhi një vështrim vajzës së veshur rëndomtë, ai tha, "jo" me shumë mirësjellje. "Me këtë fytyrë dhe me aspak personalitet, si mund të shpresosh që t'ia dalësh mbanë në operë? Fëmijë i mbarë, hiq dorë nga kjo ide. Bli një makinë qepëse dhe fillo të punosh."

"TI NUK MUND TË BËHESH KURRË KËNGËTARE"

"Kurrë" është një kohë e gjatë! Drejtori i Operës së Vjenës dinte shumë për teknikat e të kënduarit. Por ai dinte pak për fuqinë e dëshirës, kur ajo merr përmasat e një fiksimi. Nëse ai do të kishte ditur më shumë rreth kësaj force, nuk do të kishte bërë gabimin e dënimit të gjeniut pa i dhënë një shpresë. Disa vjet më vonë, një nga ortakët e mi në biznes u sëmur. Ai po rëndohej me kalimin e kohës dhe në fund e dërguan në spital

për një operacion. Në çastin kur po e merrnin për ta çuar në sallën e operacionit, unë, që u ndodha pranë tij, i hodha një vështrim dhe u habita se si dikush kaq i dobët sa ai mund të përballonte me sukses një operacion aq të vështirë. Mjeku më paralajmëroi se kishte pak shanse që ta shikoja përsëri të gjallë. Por ky ishte OPINIONI I MJEKUT. Nuk ishte opinioni i pacientit. Para se ta merrnin, ai pëshpëriti: "Mos u shqetëso, Shef, do të dal prej këtej për pak ditë". Infermierja që ishte aty, më pa me keqardhje. Por pacienti ia doli mbanë. Pasi gjithçka kishte përfunduar, mjeku i tij tha: "Asgjë përveç dëshirës së tij për të jetuar nuk e ka mbajtur gjallë. Ai nuk do t'ia kishte hedhur kurrë, nëse nuk do të kishte kundërshtuar të pranonte mundësinë e vdekjes."
Unë besoj në forcën e DËSHIRËS të mbështetur nga BESIMI, sepse e kam parë këtë forcë t'i ngrejë njerëzit nga pozicionet më të ulëta të fillimit në të fuqishëm dhe të pasur. Unë e kam parë atë t'i shpëtojë njerëzit nga vdekja. E kam parë të shërbejë si mjet me anë të të cilit njerëzit organizuan rikthimin, pasi ishin mundur në njëqind mënyra të ndryshme. Unë e kam parë atë t'i siguronte djalit tim një jetë normale, të lumtur e të suksesshme, pavarësisht se Natyra e solli atë në botë pa veshë.
Si mund dikush të shfrytëzojë dhe të përdorë forcën e DËSHIRËS? Kësaj i është përgjigjur ky krye dhe të tjerët pasardhës të këtij libri. Ky mesazh i është përcjellë botës në fund të një depresioni të gjatë dhe ndoshta nga më rrënuesit që ka parë Amerika ndonjëherë. Është e arsyeshme të supozohet se mesazhi do të shkojë në vëmendjen e shumë prej atyre që janë dëmtuar nga depresioni, të atyre që kanë humbur pasuritë e tyre, të të tjerëve që kanë humbur pozicionet e tyre, dhe të një numri të madh që mund të riformulojnë planet e tyre dhe të organizojnë një rikthim. Të gjithëve do të doja t'u përçoja mendimin se të gjitha arritjet, pavarësisht se çfarë natyre ose qëllimi kanë, duhet të fillojnë me një DËSHIRË TË ZJARRTË për diçka të qartë.

Nëpërmjet disa parimeve të çuditshme dhe të fuqishme të "kimisë mendore", të cilat ajo nuk i ka zbuluar kurrë, Natyra mbështjell në impulsin e DËSHIRËS SË FORTË "atë diçka" që nuk e njeh pamundësinë dhe nuk pranon dështimin si realitet.

KREU 3

DHËNIA DUKSHMËRI BESIMIT DHE BESIMI NË ARRITJEN E DËSHIRËS

HAPI I DYTË DREJT PASURIMIT

BESIMI është kimisti kryesor e mendjes. Kur BESIMI bashkohet me vibrimin e mendimeve, nënvetëdija i kap menjëherë vibrimet, i përkthen ato në ekuivalente shpirtërore dhe ia tejçon ato Inteligjencës së Pafundme, ashtu si në rastin e lutjeve.

Emocionet e BESIMIT, DASHURISË dhe SEKSIT janë ndër emocionet më të fuqishme pozitive kryesore. Kur të tria bashkohen, ato kanë efektin e "ngjyrosjes" së vibrimit të mendimeve, dhanë pashtë njëherësh një hyrje të tyre në nënvetëdije, ku shndërrohen në ekuivalenten shpirtërore, e vetmja formë që nxit një përgjigje nga Inteligjenca e Pafundme.

Dashuria dhe besimi janë psikike, të lidhura me anën shpirtërore të njeriut. Seksi është krejtësisht biologjik dhe i lidhur vetëm me trupin. Përzierja ose bashkimi i këtyre tri emocioneve ka efektin e hapjes së një linie të drejtpërdrejtë komunikimi ndërmjet mendimit të kufizuar të njeriut dhe Inteligjencës së Pafundme.

SI TA ZHVILLONI BESIMIN

Të bëjmë tani një përcaktim që do të japë një kuptim më të mirë për rëndësinë e parimit të vetësugjerimit në shndërrimin

e dëshirës në ekuivalenten fizike ose në atë monetare, dhe konkretisht: BESIMI është një gjendje e mendjes që mund të nxitet a të krijohet nga pohime ose udhëzime të përsëritura nënvetëdijes nëpërmjet parimit të vetësugjerimit.
Si ilustrim merrni në konsideratë qëllimin për të cilin mendohet se po lexoni këtë libër. Qëllimi është, natyrisht, që të fitoni aftësinë e shndërrimit të impulsit të mendimit të paprekshëm të DËSHIRËS në ekuivalentin e tij fizik, paranë. Duke ndjekur udhëzimet që jepen më poshtë në krerët e vetësugjerimit dhe të nënvetëdijes, siç përmblidhet në kreun e vetësugjerimit, ju mund ta BINDNI nënvetëdijen se besoni që do ta arrini atë që kërkoni, dhe ajo do të veprojë bazuar në atë besim, të cilin nënvetëdija juaj do t'jua kthejë në formën e BESIMIT, ndjekur nga plane të qarta për arritjen e asaj që doni.
Metoda nëpërmjet së cilës dikush mund të zhvillojë BESIMIN, kur ai nuk ekziston, është tepër e vështirë për t'u përshkruar, në fakt kaq e vështirë, sa do të ishte t'i përshkruaje ngjyrën e kuqe një njeriu të verbër, i cili nuk i ka parë kurrë ngjyrat dhe nuk ka me çfarë ta krahasojë atë që ju i përshkruani. Besimi është një gjendje e mendjes që mund ta zhvilloni me vullnetin tuaj, pasi të keni zotëruar trembëdhjetë parimet, sepse është një gjendje e mendjes që zhvillohet vullnetarisht nëpërmjet zbatimit dhe përdorimit të këtyre parimeve.
Përsëritja e pohimeve të urdhrave të nënvetëdijes suaj është e vetme e njohur e zhvillimit vullnetar të emocionit të besimit. Ndoshta kuptimi mund të bëhet më i qartë nëpërmjet shpjegimit të mëposhtëm të mënyrës se si njerëzit ndonjëherë bëhen kriminelë, e thënë kjo nga një kriminolog i famshëm: "Kur njerëzit bien në kontakt për herë të parë me krimin, ata e urrejnë atë. Nëse rrinë në kontakt për ca kohë, ata mësohen me të dhe e durojnë atë. Nëse qëndrojnë gjatë në kontakt me të, ata përfundimisht e përqafojnë atë dhe bëhen të varur nga ai".
Kjo është njësoj si të thuash që çdo impuls i mendimeve

që kalohet në nënvetëdijë në mënyrë të përsëritur, si përfundim pranohet dhe nënvetëdija vepron mbi të, vazhdon me përkthimin e atij impulsi në ekuivalentin e tij fizik sipas të gjitha procedurave të mundshme praktike.

Në lidhje me këtë merrni sërish në konsideratë citimin:

TË GJITHA MENDIMET QË JANË EMOCIONALIZUAR DHE BASHKUAR ME BESIMIN, fillojnë menjëherë ta kthejnë veten në ekuivalenten ose në homologen e tyre fizike. Emocionet ose pjesa e "ndjenjave" të mendimeve janë faktorët që u japin mendimeve gjallëri, jetë dhe veprim. Emocionet e Besimit, Dashurisë dhe Seksit, kur bashkohen me çdo impuls mendimi, japin më shumë veprim, nga sa këto emocione mund të shkaktojnë të vetme.

Jo vetëm impulset e mendimeve që janë bashkuar me BESIMIN, por edhe ato që janë bashkuar me ndonjë nga emocionet pozitive ose me ndonjë nga emocionet negative, mund të arrijnë që të ndikojnë mbi nënvetëdijen.

Nga ky citim ju do të kuptoni se nënvetëdija do të përkthejë në ekuivalenten e saj fizike impulsin e mendimit të një natyre negative ose rrënuese me të njëjtën gatishmëri si do të vepronte mbi impulset e mendimeve të një natyre pozitive ose konstruktive. Kjo shpjegohet si dukuri e çuditshme që përjetojnë miliona njerëz, duke i përcaktuar si "fatkeqësi" ose "fat i keq". Ka miliona njerëz që BESOJNË se janë "të dënuar" në varfëri dhe dështim për shkak të ndonjë force të çuditshme mbi të cilën BESOJNË se nuk kanë kontroll. Ata janë krijuesit "e fatkeqësisë" së tyre për shkak të këtij BESIMI negativ, i cili kapet nga nënvetëdija dhe përthehet në një ekuivalentin e tij fizik.

Ky është një vend i përshtatshëm për të sugjeruar sërish që ju mund të përfitoni duke kaluar në nënvetëdijen tuaj çdo DËSHIRË që do të donit ta shndërronit në materiale ose në ekuivalenten monetare, duke qenë në një gjendje pritshmërie ose BESIMI se shndërrimi do të ndodhë vërtet. BESIMI juaj

është elementi që përcakton veprimet e nënvetëdijes suaj. Nuk ka asgjë që t'ju pengojë "për të gënjyer" nënvetëdijen tuaj, duke i dhënë udhëzime nëpërmjet vetësugjerimit, ashtu siç unë "gënjeva" nënvetëdijen e tim biri.
Për ta bërë më realiste këtë "gënjeshtër", silluni siç do të silleshit nëse DO TË ISHIT TASHMË NË ZOTËRIM TË GJËRAVE MATERIALE QË KËRKONI, kur thërrisni nënvetëdijen tuaj.
Nënvetëdija do ta shndërrojë në ekuivalenten fizike, sipas mjeteve më të drejtpërdrejta dhe praktike të mundshme, çdo urdhër që i jepet asaj në gjendje BESIMI se urdhri do të zbatohet.
Sigurisht që është thënë mjaft për të dhënë një pikë fillimi nga ku dikush mund, nëpërmjet eksperimentit dhe praktikës, të zotërojë aftësinë për të bashkuar BESIMIN me çdo urdhër të dhënë nënvetëdijes.
Përsosmëria do të vijë nëpërmjet praktikës. Ajo nuk mund të vijë thjesht duke lexuar udhëzimet.
Nëse është e vërtetë që dikush bëhet kriminel duke u shoqëruar me krimin (dhe ky është një fakt i njohur), është po aq e vërtetë që dikush mund të zhvillojë besimin duke i sugjeruar në mënyrë të vullnetshme nënvetëdijes se ai ka besim.
Mendja vjen, më në fund, për të marrë natyrën e ndikimeve që e zotërojnë. Kuptojeni këtë të vërtetë dhe do të kuptoni pse është thelbësore të inkurajoni emocionet pozitive si forca mbizotëruese të mendjes suaj dhe të shkurajoni e të eliminoni emocionet negative.
Një mendje e mbizotëruar nga emocionet pozitive bëhet një vendbanim i favorshëm për gjendjen e mendjes të njohur si besim. Një mendje e mbizotëruar kështu, me vullnet, i jep nënvetëdijes udhëzime që ajo do t'i pranojë dhe do të veprojë menjëherë mbi to.

BESIMI ËSHTË NJË GJENDJE E MENDJES
QË MUND TË NXITET NDAJ VETËSUGJERIMIT.

Gjatë gjithë kohërave, njerëzit e fesë e kanë këshilluar me forcë njerëzimin të "ketë besim" për këtë ose atë gjë dhe në dogma ose parime të tjera, por nuk kanë mundur t'u tregojnë njerëzve SI të kenë besim, pra kanë dështuar në këtë. Ata nuk kanë thënë që "besimi është një gjendje e mendjes dhe që ai mund të nxitet nga vetësugjerimi."
Në gjuhë më të thjeshtë dhe të kuptueshme nga të gjithë ne do të përshkruajmë gjithçka që dihet rreth parimeve nëpërmjet të cilave mund të zhvillohet BESIMI, kur ai nuk ekziston. Kini Besim në veten tuaj, Besim në të Pafundmen.
Para se të fillojmë, ju duhet të rikujtoni sërish që BESIMI është "eliksiri i përjetshëm", i cili u jep jetë, fuqi dhe veprim impulseve të mendimit!
Fjalinë e mësipërme ia vlen ta lexosh një herë të dytë, të tretë e të katërt. Ia vlen që ta lexosh atë me zë të lartë!
BESIMI është fillimi i grumbullimit të pasurive.
BESIMI është baza e të gjitha "mrekullive" dhe mistereve që nuk mund të analizohen nëpërmjet rregullave të shkencës.
BESIMI është i vetmi mjekim i DËSHTIMIT.
BESIMI është elementi, "kimia" e të cilit, kur bashkohet me lutjet, jep një komunikim të drejtpërdrejtë me Inteligjencën e Pafundme.
BESIMI është elementi që e shndërron vibrimin normal të mendimit, të krijuar nga mendja e kufizuar e njeriut, në një ekuivalente shpirtërore.
BESIMI është i vetmi ndërmjetës nëpërmjet të cilit forcat kozmike të Inteligjencës së Pafundme mund të shfrytëzohen e të përdoren nga njeriu.

SECILA NGA THËNIET E MËSIPËRME MUND TË PROVOHET!

Prova është e thjeshtë dhe lehtësisht e vërtetueshme. Ajo mbështetet në parimet e vetësugjerimit. Pra, le ta përqendrojmë vëmendjen tonë mbi çështjen e vetësugjerimit, të zbulojmë se çfarë është dhe çfarë është në gjendje të arrijë. Është fakt i njohur se çdokush përfundon në faktin që BESON çfarëdo që i përsërit vetes, qoftë deklarim ky i vërtetë ose i gabuar. Nëse një njeri përsërit një gënjeshtër pa pushim, përfundimisht ai do ta pranojë gënjeshtrën për të vërtetë. Për më tepër, ai do ta BESOJË atë për të vërtetë. Çdo njeri është ai që është për shkak të MENDIMEVE MBIZOTËRUESE që ai lejon t'ia pushtojnë mendjen. Mendimet që njeriu ngulit vullnetarisht në mendjen e tij, që i mbështet me pëlqimin e tij dhe me të cilat bashkon të gjitha ose shumicën e emocioneve, përbëjnë forcat motivuese që drejtojnë dhe motivojnë çdo çast, veprim dhe përpjekje!

Vjen tani një deklaratë shumë e rëndësishme e së vërtetës:

MENDIMET QË BASHKOHEN ME NJË NGA NDENJAT E EMOCIONEVE, PËRBËJNË NJË FORCË "MAGNETIKE" QË TËRHEQ NGA VIBRIMI I ETERIT MENDIME TË TJERA TË NGJASHME OSE TË LIDHURA ME TË.

Kështu pra, një mendim "i magnetizuar" me emocionet mund të krahasohet me një farë e cila, kur mbillet në tokë pjellore, mbin, rritet dhe e shumëfishon veten pa pushim, derisa ajo që në fillim ishte një farë e vogël, kthehet në miliona fara të të NJËJTIT LLOJ!

Eteri është një masë e madhe kozmike forcash të për jetshme vibrimi. Ai përbëhet si nga vibrime rrënuese, ashtu edhe nga vibrime konstruktive. Ai përmban në çdo kohë vibrime të frikës, varfërisë, sëmundjes, dështimit, mjerimit, por edhe vibrime mirëqenieje, shëndeti, suksesi dhe lumturie, ashtu siç është e vërtetë që përmban tingujt e qindra orkestri

meve muzikore, qindra zërave njerëzorë, të cilat që të gjitha ruajnë individualitetin e tyre dhe rrugët e identifikimit nëpërmjet ndihmës së radios.

Nga magazina e madhe e eterit mendja njerëzore vazh dimisht tërheq vibrime, të cilat harmonizohen me atë që MBIZOTËRON mendjen njerëzore. Çdo mendim, ide, plan ose qëllim që dikush ka në mendjen e tij, tërheq nga vibrimet e eterit një mori të ngjashmesh, ia shton këto "të ngjashme" forcës së saj dhe rritet, derisa bëhet zotëruesi, MOTIVUESI i individit në mendjen e të cilit është vendosur.

Tani le të kthehemi në pikën e fillimit dhe të informohemi se si fara origjinale e një ideje, plani ose qëllimi mund të mbillet në mendje. Informacioni përcillet lehtësisht: ndonjë ide, plan ose qëllim mund të ngulitet në mendje nëpërmjet përsëritjes së mendimit. Kjo është arsyeja pse ju kërkohet të shkruani një citim të qëllimit tuaj madhor ose të Qëllimit Kryesor, ta vini atë në kujtesë dhe ta përsëritni me zë të lartë ditë pas dite, derisa këto vibrime tingujsh të arrijnë në nëvetë dijen tuaj.

Ne jemi ata që jemi, për shkak të vibrimeve të mendimeve që i kapim dhe i regjistrojmë nëpërmjet stimujve të mjedisit të përditshëm.

Zgjidhni që të nxirrni jashtë ndikimet e çdo mjedisi fatkeq dhe ndërtojeni jetën tuaj SIÇ DUHET. Duke parë inventarin e pasurive dhe të vështirësive mendore, ju do të zbuloni se dobë sia juaj më e madhe është mungesa e vetëbesimit. Kjo pengesë mund të kapërcehet dhe dalëngadalë të kthehet në kurajë nëpërmjet ndihmës së parimit të vetësugjerimit. Zbatimi i këtij parimi mund të bëhet nëpërmjet një organizimi të thjeshtë të impulseve të mendimeve pozitive të shkruara, memorizuara dhe përsëritura, derisa ato të bëhen pjesë e pajisjeve të punës së nënvetëdijes së mendjes suaj.

FORMULA E VETËBESIMIT

E para: Unë e di që kam aftësinë ta arrij objektivin e Qëllimit të Përcaktuar në jetë, dhe për këtë KËRKOJ nga vetja këmbëngulje, veprim të vazhdueshëm drejt realizimit të tij, dhe këtu e tani premtoj se do të veproj.

E dytë: Unë kuptoj se mendimet mbizotëruese të mendjes sime do ta riprodhojnë veten në veprime fizike dhe shkallë shkallë do të shndërrohen në realitet fizik; për pasojë, unë do t'i përqendroj mendimet e mia për tridhjetë minuta në ditë mbi detyrën e të menduarit për personin që dua të bëhem, duke krijuar në mendjen time një pasqyrim të qartë mendor të atij personi.

E treta: Unë di nëpërmjet parimeve të vetësugjerimit se çdo dëshirë që unë vazhdimisht mbaj në mendje, më në fund do të kërkojë pasqyrim nëpërmjet disa mënyrave praktike të tërheqjes së objekteve drejt saj; për pasojë do t'i kushtoj dhjetë minuta në ditë për t'i kërkuar vetes zhvillimin e VETË-SUGJERIMIT.

E kartërta: Unë kam shkruar qartë një përshkrim të QËLLIMIT TIM MADHOR në jetë dhe nuk do të heq dorë kurrë, derisa të kem zhvilluar vetëbesim të mjaftueshëm për arritjen e tij.

E pesta: E kuptoj plotësisht që asnjë pasuri ose pozicion nuk mund të zgjatë shumë, nëse nuk ndërtohet mbi të vërtetën dhe drejtësinë, pra unë nuk do të angazhohem në asnjë transaksion nga i cili nuk përfitojnë të gjithë ata që përfshihen. Unë do të kem sukses duke tërhequr drejt vetes forcat që dua të përdor, dhe bashkëpunimin e njerëzve të tjerë. Do t'i nxis të tjerët të më shërbejnë për shkak të gatishmërisë sime për t'u shërbyer të tjerëve. Do të eliminoj urrejtjen, zilinë, xhelozinë, egoizmin dhe cinizmin, duke ushqyer dashurinë për gjithë njerëzimin, sepse unë e di që një qëndrim negativ ndaj të tjerëve

nuk mund të më sjellë kurrë sukses. Unë do të bëj që të tjerët të më besojnë, sepse unë do të besoj tek ata dhe te vetja. Unë do ta vendos emrin tim në këtë formulë, do ta memorizoj atë dhe do ta përsërit me zë të lartë një herë në ditë, me BESIM të plotë që ajo shkallë-shkallë do të ndikojë mbi MENDIMET dhe VEPRIMET e mia, dhe kështu do të bëhem një person i pavarur dhe i suksesshëm.
Pas kësaj formule qëndron ligji i Natyrës, të cilin askush nuk ka arritur ta shpjegojë. Ai ka habitur shkencëtarët e të gjitha kohërave. Psikologët e kanë quajtur këtë ligj "vetë sugjerim"; le të vazhdojë të quhet i tillë.
Emri që dikush i vë këtij ligji, ka pak rëndësi. Fakti i rëndësishëm i këtij ligji është se ai PUNON për lavdinë dhe suksesin e njerëzimit, NËSE përdoret në mënyrë konstruktive. Nga ana tjetër, nëse përdoret në mënyrë rrënuese, ai do t'ju shkatërrojë pa mëshirë. Në këtë citim mund të gjendet një e vërtetë shumë domethënëse, dhe konkretisht se, ata që përfundojnë në disfatë dhe e ngrysin jetën e tyre në varfëri, mjerim e vuajtje, e bëjnë këtë për shkak të zbatimit të gabuar të parimeve të vetësugjerimit.

Shkaku mund të gjendet në faktin se TË GJITHA IMPULSET E MENDIMEVE KANË PRIRJE TA SHPREHIN VETEN NË EKUIVALENTEN E TYRE FIZIKE. Nënvetëdija (laboratori kimik në të cilin të gjitha impulset e mendimeve kombinohen dhe bëhen gati për kthim në realitet fizik) nuk bën dallime ndërmjet impulseve konstru ktive ose rrënuese të mendimeve. Ajo punon me materialin me të cilin ne e ushqejmë nëpërmjet impulseve të mendimeve. Nënvetëdija do të përkthejë në realitet një mendim të nxitur nga FRIKA, po aq lehtë sa do të përkthejë në realitet një mendim të nxitur nga KURAJA DHE BESIMI.

Faqet e historisë së mjekësisë janë të pasura me ilustrime të rasteve me "vetëvrasje sugjestive". Një njeri mund të kryejë vetëvrasje nëpërmjet sugjerimit negativ po në mënyrë kaq të efektshme sa me ndonjë mjet tjetër. Në një nga qytetet

perëndimore një njeri i quajtur *Joseph Grant*, punonjës banke, "huazoi" një shumë të madhe nga paratë e bankës pa miratimin e drejtorit. Ai i humbi paratë në bixhoz. Një pasdite auditi i bankës erdhi dhe filloi të kontrollonte llogaritët. Granti e la bankën, mori një dhomë në një hotel lokal dhe, kur e gjetën tri ditë më vonë, ai ishte i shtrirë në shtrat, duke qarë e rënkuar dhe duke përsëritur pa pushim këto fjalë: "Oh, o Zot, kjo do të më vrasë! Unë nuk mund ta mbaj këtë turp". Në pak kohë ai vdiq. Mjekët e përcaktuan këtë rast si një prej "vetëvrasjeve mendore".
Ashtu si elektriciteti ndryshoi rrotën e industrisë dhe kryen shërbime të dobishme, nëse përdoret në mënyrë konstruktive; ose të merr jetën, nëse përdoret në mënyrë të gabuar, ashtu edhe ligji i vetësugjerimit ju drejton drejt paqes dhe mirëqenies ose poshtë në luginën e mjerimit, dështimit dhe vdekjes, sipas shkallës suaj të kuptimit dhe të zbatimit të tij.
Nëse e mbushni mendjen tuaj me FRIKË, dyshim dhe mosbesim në aftësinë tuaj për t'u lidhur dhe përdorur forcat e Inteligjencës së Pafundme, ligji i vetësugjerimit do ta marrë shpirtin e mosbesimit dhe do ta përdorë atë si një model me anë të të cilit nënvetëdija juaj do ta përkthejë atë në një ekuivalent fizik.

KY CITIM ËSHTË PO AQ I VËRTETË
SA EDHE CITIMI QË DY EDHE DY BËJNË KATËR!

Ashtu si era, që shtyn një anije drejt lindjes dhe një tjetër drejt perëndimit, ligji i vetësugjerimit do t'ju ngrejë lart ose do t'ju ulë poshtë, sipas mënyrës si i keni vendosur velat e MENDIMIT.
Ligji i vetësugjerimit, nëpërmjet të cilit çdo person mund të ngrihet në lartësitë e arritjes që lëkund imagjinatën, përshkruhet qartë në vargjet e mëposhtme:

"Nëse mendoni se jeni të mundur, ju jeni,
Nëse mendoni se nuk guxoni, ju nuk e bëni.
Nëse ju pëlqen të fitoni, por mendoni se nuk mundeni,
Është thuajse e sigurt që nuk do ta bëni.
Nëse mendoni se do të humbisni, keni humbur,
Sepse jashtë nga bota gjejmë,
Gjithçka fillon nga mendja juaj.
Gjithçka fillon nga jua j.
Nëse mendoni se ju kanë kaluar, ju kanë kaluar,
Ju duhet të mendoni lart që të ngriheni,
Ju duhet të jeni të sigurt për veten më parë,
Ndonjëherë mund të fitoni një çmim.
Betejat e jetës nuk fitohen gjithmonë
Nga më i forti ose më i shpejti,
Por herët a vonë ai që fiton,
Është ai që MENDON SE MUNDET!

Vëreni fjalët që janë theksuar, dhe do të gjeni kuptimin e thellë që poeti ka pasur në mendje.
Diku në strukturën tuaj (ndoshta në qelizat e trurit) qëndron duke fjetur fara e arritjes, e cila, nëse zgjohet dhe vihet në veprim, do t'ju çojë në lartësi që nuk keni shpresuar kurrë t'i arrini.
Ashtu si mjeshtri i muzikës mund të krijojë muzikën më të bukur me katër telat e violinës, ashtu mund të zgjoni edhe ju gjeniun që qëndron i fjetur në mendjen tuaj dhe ta bëni atë t'ju udhëheqë lart, drejt çdo qëllimi që doni të arrini.
Abraham Linkolni ka qenë një dështim në çdo gjë që ka provuar, derisa kaloi të dyzetat. Ai ishte zoti Askush nga Askundi, derisa një përvojë e madhe u shfaq në jetën e tij, zgjoi gjeniun e fjetur brenda zemrës dhe mendjes së tij dhe i dha botës vërtet njërin prej njerëzve të saj më të mëdhenj. Ajo "përvojë" ishte e përzier me emocionet e hidhërimit e të DASHURISË. I erdhi atij nëpërmjet *Anne Rutledge*, e vetmja grua që ai dashuroi me të vërtetë.
Është një fakt i njohur se emocioni i DASHURISË është shumë i ngjashëm me gjendjen e mendjes që njihet si BESIM,

dhe kjo për arsyen se Dashuria afrohet shumë me përkthimin e impulseve të mendimit në ekuivalenten e tyre shpirtërore. Gjatë punës së tij kërkimore autori zbuloi nga analiza e punës, jetës dhe arritjeve të qindra njerëzve që kishin arritur sukses të jashtëzakonshëm, se ishte ndikimi i dashurisë së një gruaje pas pothuajse SECILIT PREJ TYRE. Emocioni i dashurisë, në mendjen dhe zemrën e njeriut, krijon një fushë të favorshme të tërheqjes magnetike, e cila shkakton marrjen e vibrimeve më të larta dhe më të mira që qarkullojnë në eter.
Nëse doni prova të fuqisë së BESIMIT, studioni arritjet e burrave e të grave që e kanë vënë në përdorim atë. Në fillim të listës vjen Jezu Krishti. Krishterimi është forca më e madhe që ndikon mbi mendjet e njerëzve. Baza e krishtërimit është BESIMI, pa pasur rëndësi këtu se sa njerëz mund ta kenë shtrembëruar ose keqinterpretuar kuptimin e kësaj force të madhe dhe sa shumë dogma ose besime janë krijuar në emër të tij, të cilat nuk pasqyrojnë parimet e krishtërimit.
Tërësia dhe thelbi i mësimeve dhe arritjeve të Krishtit, të cilat mund të jenë interpretuar si "mrekulli", nuk ishin as më shumë e as më pak sesa BESIM. Nëse ka dukuri të tilla si "mrekullitë", ato mund të prodhohen vetëm nëpërmjet gjendjes së mendjes të quajtur BESIM! Disa mësues të fesë dhe shumë nga ata që e quajnë veten të krishterë, as që e kuptojnë dhe as që e praktikojnë BESIMIN.
Na lejoni të marrim në konsideratë fuqinë e BESIMIT, siç po demonstrohet tani, nga një njeri i njohur prej gjithë civilizimit, Mahatma Gandi nga India. Te ky njeri bota sheh njërin prej shembujve më mahnitës të njohur nga civilizimi për mundësitë e BESIMIT. Gandi zotëron më shumë fuqi potenciale se çdo njeri që jeton, dhe kjo përkundër faktit që ai nuk ka asnjë prej mjeteve tradicionale të pushtetit, siç janë paraja, anijet luftarake, ushtarët dhe materialet e luftës. Gandi nuk ka para, nuk ka shtëpi, nuk ka shumë veshje, por AI KA PUSHTET. Si arriti ai te ky pushtet?
AI E KRIJOI ATË NËPËRMJET KUPTIMIT PREJ TIJ

TË PARIMEVE TË BESIMIT DHE TË ZOTËSISË SË TIJ PËR TA NGULITUR ATË BESIM NË MENDJET E QINDRA MILIONA NJERËZVE.

Gandi realizoi, nëpërmjet ndikimit të BESIMIT, atë që fuqia më e madhe ushtarake në Tokë nuk mund dhe nuk do ta realizojë kurrë nëpërmjet ushtarëve ose pajisjeve ushtarake. Ai realizoi arritjen e mahnitshme të NDIKIMIT të dyqind milionë mendjeve për t'u BASHKUAR DHE LËVIZUR TË GJITHA SË BASHKU, SI NJË MENDJE E VETME.

Cila forcë tjetër në Tokë, përveç BESIMIT, mund të bëjë kaq shumë? Do të vijë një ditë kur punonjësit dhe punëdhënësit do të zbulojnë mundësitë e BESIMIT. Kjo ditë po vjen. E gjithë bota ka pasur mundësi të mjaftueshme gjatë depresionit të fundit ekonomik që të dëshmojë se çfarë do t'i shkaktojë biznesit MUNGESA E BESIMIT.

Sigurisht, civilizimi ka prodhuar një numër të mjaftueshëm qenies njerëzore inteligjente për ta përdorur këtë mësim që depresioni i dha botës. Gjatë këtij depresioni bota kishte prova me bollëk se frika e shumëpërhapur do të paralizonte rrotat e industrisë dhe të biznesit. Nga kjo përvojë do të dalin liderë në biznes dhe industri, të cilët do të përfitojnë nga shembulli që dha Gandi për botën, dhe do të zbatojnë në biznes të njëjtat teknika që ai ka përdorur në krijimin e ndjekësve më të shumtë të njohur në historinë botërore. Këta liderë do të dalin nga rangjet dhe radhët e njerëzve të panjohur, që tani punojnë në uzinat e hekurit, minierat e qymyrit, fabrikat e automobilave, dhe nga qytetet e vogla e të mëdha të Amerikës.

Biznesi është gati për një reformë, besoje këtë! Metodat e së shkuarës, bazuar në kombinimet ekonomike të FORCËS dhe FRIKËS, do të zëvendësohen nga parimet më të mira të BESIMIT dhe bashkëpunimit. Njerëzit që punojnë, do të marrin më shumë se paga ditore; ata do të marrin dividend nga biznesi, njësoj si ata që japin kapitale për biznesin; por, më parë ata duhet t'i JAPIN MË SHUMË PUNËDHËNËSIT dhe të ndalin

mosmarrëveshjet dhe negociatat me anë të forcës në kurriz të publikut. Ata duhet të fitojnë të drejtën për dividendë!
Për më tepër - dhe kjo është gjëja më e rëndësishme - ATA DO TË UDHËHIQEN NGA LIDERË QË DO TË KUPTOJNË DHE DO TË VËNË NË JETË PARIMET E ZBATUARA NGA MAHATMA GANDI. Vetëm në këtë mënyrë udhëheqësit mund të marrin nga pasuesit e tyre frymën e bashkëpunimit TË PLOTË, që përbën pushtetin në formën e tij më të lartë dhe më të qëndrueshme.
Kjo kohë mekanike e jashtëzakonshme në të cilën jetojmë dhe nga e cila sa po po dalim, e ka nxjerrë shpirtin nga njerëzit. Udhëheqësit e saj i kanë drejtuar njerëzit sikur ata ishin pjesë makinerish të ftohta; dhe ata ishin të detyruar prej atyre që i kishin kontraktuar të vepronin kështu, në kurriz të të gjithë të interesuarve, për të marrë dhe jo për të dhënë.
Parulla e së ardhmes do të jetë LUMTURIA NJERËZORE DHE KËNAQËSIA dhe, kur kjo gjendje e mendjes të jetë arritur, prodhimi do të kujdeset për veten në mënyrë më të efektshme se çdo gjë që është realizuar ndonjëherë, kur njerëzit nuk mundeshin të bashkonin BESIMIN dhe interesin personal me punën e tyre.
Për shkak të nevojës për besim dhe bashkëpunim në biznes e industri, do të jetë interesante dhe e dobishme të analizojmë një ngjarje që ofron një kuptim të shkëlqyer të metodës me të cilën industrialistët dhe biznesmenët grumbullojnë pasuri të mëdha, duke dhënë përpara se të përpiqen të marrin.
Ngjarja e zgjedhur për këtë ilustrim daton në vitin 1900, kur "Korporata e Çelikut të Shteteve të Bashkuara" ishte duke u krijuar. Ndërsa lexoni këtë histori, fiksoni në mendje këto fakte themelore dhe do të kuptoni se si idetë u konvertuan në pasuri të mëdha.
Së pari, gjiganti "Korporata e Çelikut të Shteteve të Bashkuara" u lind në mendjen e *M. Charles Schwab-it*, në formën e një IDEJE që ai e krijoi me anë të IMAGJINATËS së tij.

Së dyti, ai bashkoi BESIMIN me IDENË e tij.
Së treti, ai formuloi një PLAN për shndërrimin e IDESË
së tij në realitet fizik dhe financiar.
Së katërti, ai e vuri në veprim planin me fjalimin e tij të
famshëm në Klubbin Universitar.
Së pesti, ai zbatoi dhe ndoqi PLANIN e tij me
KËMBËNGULJE, si dhe e mbështeti atë me VENDOSMËRI
TË PLOTË, derisa ai u krye plotësisht.
Së gjashti, ai e përgatiti rrugën e tij për sukses me një
DËSHIRË TË ZJARRTË për të.
Nëse jeni nga ata që çuditen se si janë grumbulluar
pasuritë e mëdha, historia e krijimit të "Korporatës së Çelikut
të Shteteve të Bashkuara" do të jetë ndriçuese. Nëse keni ndonjë
dyshim se njerëzit mund të MENDOJNË DHE TË BËHEN
TË PASUR, kjo histori duhet ta largojë këtë dyshim, sepse ju
mund të shikoni qartë në historinë e "Korporatës së Çelikut të
Shteteve të Bashkuara" zbatimin e një pjese të ndjeshme të
trembëdhjetë parimeve të përshkruara në këtë libër.
Ky përshkrim mahnitës i fuqisë së një IDEJE është treguar
në mënyrë dramatike nga John Lowell-i në gazetën e Nju-
Jorkut dhe me mirësjelljen e tij dashamirëse është risjellë këtu.

NJË FJALIM I KËNDSHËM PAS DARKE
PËR NJË MILIARD DOLLARË

Kur në mbrëmjen e 12 dhjetorit 1900 rreth tetëdhjetë
personalitete financiare të kombit u mblodhën në një banket
në Klubin e Universitetit në Bulevardin e Pestë, për të nderuar
një të ri nga Perëndimi, vetëm një gjysmë duzine prej të ftuarve
kuptuan se po bëheshin dëshmitarë në episodin më të
rëndësishëm në historinë industriale amerikane.
"J. Edward Simmons dhe Charles Stewart Smith, zemrat
e të cilëve ishin plot mirënjohje për mikpritjen bujare të treguar
atyre nga Charles M. Schwab-i gjatë një vizite të tyre në

Pitsburg, kishin organizuar një darkë për t'ia paraqitur njeriun tridhjetetetëvjeçar të çelikut shoqërisë bankare lindore. Por ata nuk e prisnin që ai të ndizte konventën. Ata në fakt e paralajmëruan atë se kraharorët brenda atyre këmishëve të Nju-Jorkut nuk do të ishin të vëmendshëm ndaj oratorisë dhe se, nëse ai nuk dëshironte të mërziste *Stilhnans*, *Harrimans* dhe *Vanderbilt-ët*, do të ishte më mirë ta kufizonte veten në një diskutim të sjellshëm prej pesëmbëdhjetë a njëzet minutash dhe ta linte me kaq.

Edhe John Pierpont Morgan-i, i ulur në të djathtën e Schwab-it, siç i shikonte dinjetitit të tij perandorak, vendosi ta nderonte banquetin për pak kohë me praninë e tij. Për sa i përket shtypit dhe publikut, i gjithë banketi zgjati kaq pak, sa asnjë çast i tij nuk u pasqyrua në shtypin e së nesërmes. Kështu, të dy mikpritësit dhe mysafirët e tyre të shquar e kaluan kohën si zakonisht. Kishte pak bashkëbisedime dhe ato që bëheshin, ishin të përmbajtura. Vetëm pak nga bankierët dhe brokerët e kishin takuar më parë Schwab-in, karriera e të cilit kishte lulëzuar nëpërmjet bankave në Monongahela, dhe askush nuk e njihte atë mirë. Por, para se mbrëmja të kishte përfunduar, ata, dhe me ta edhe Mjeshtri i Parave Morgan, ranë tërësisht në dashuri dhe do të ngjizej një fëmijë një miliarddollarësh, "Korporata e Çelikut të Shteteve të Bashkuara".

Është ndoshta për të ardhur keq, për hir të historisë, që asnjë e dhënë për fjalimin e Charlie Schwab-it në atë darkë nuk u dokumentua kurrë. Ai përsëriti disa pjesë të fjalës së tij disa ditë më vonë gjatë një takimi të ngjashëm me bankierët e Çikagos. Dhe më vonë, kur qeveria ngriti padi për shpërbërjen e kartelit të çelikut, ai dha variantin e tij nga pozicioni i dëshmitarit për arsyet që stimuluan Morganin në një furi veprimtarie financiare.

Megjithatë, ka mundësi që ai të ishte një fjalim "i rëndomtë", disi jokorrekt gramatikisht (hollësitë e gjuhës kurrë nuk e shqetësuan Schwab-in), por plot shënime të mbajtura

me zgjuarsi. Dhe, përveç kësaj, ai kishte një forcë dhe efekt të panatyrshëm mbi kapitalin e vlerësuar prej pesë miliardë dollarësh që përfaqësonin të ftuarit. Kur përfundoi fjalimi dhe darka ishte ende nën magjinë e tij, edhe pse Schwab-i kishte folur për nëntëdhjetë minuta, Morgani e çoi oratorin në një dritare të veçuar dhe, duke varur këmbët në ndenjëset e larta dhe të parehatshme, ata folën edhe për një orë më shumë. Magjia e personalitetit të Schwab-it ishte ndezur me fuqi të plotë, por çfarë ishte më i rëndësishëm dhe i qëndrueshëm, ishte programi i plotë dhe i qartë, program që shtroi ai për lulëzimin e Çelikut. Shumë burra të tjerë ishin përpjekur të ngjallnin interesin e Morganit për të krijuar së bashku një kartel çeliku pas krijimit të bashkëpunimeve për prodhimin e biskotave, telit dhe rrethëve, sheqerit, gomës, uiskit, vajit dhe çamçakëzave. *John W. Gates*, kumarxhiu, e kishte kërkuar fort këtë gjë, por Morgani nuk i besonte atij. Djemtë *Moore*, *Bill* dhe *Jim*, pjesëmarrës në bursën e Çikagos, që kishin ngritur së bashku një kartel shkrepësesh dhe një korporatë fishekzjarrësh, ia kishin kërkuar këtë gjë, por më kot. *Elbert H. Gary*, avokati me pamje shenjtori, donte ta nxiste atë, por ai nuk ishte kaq madh sa për të qenë mbresëlënës. Derisa gojëtaria e Schwab-it e ngriti *J. P. Morgan-in* në lartësitë nga ku ai mund të shikonte rezultatet e qëndrueshme të sipërmarrjes më të guximshme financiare të konceptuar ndonjëherë, projekti ishte konsideruar si një ëndërr e marrë e njerëzve kokëkrisur qu që donin të pasuroheshin lehtë.

Magnetizmi financiar që filloi rreth një breznie të mëparshme për të përthithur mijëra kompani të vogla dhe ndonjëherë të menaxhuara në mënyrë jo të efektshme në një bashkëpunim shkatërrues konkurrence, u bë operativ në botën e çelikut nëpërmjet mënyrave të piratit të qeshur të biznesit. *John W. Gates*. *Gates* tashmë kishte formuar "Kompaninë Amerikane të Çelikut dhe të Telit" nga zinxhir biznesesh të vogla dhe së bashku me Morganin kishin krijuar "Kompaninë Federale të Çelikut".

Kompanitë "Tubat Kombëtarë" dhe "Ura Amerikane" ishin dy biznese të tjera të Morganit dhe vëllezërit *Moore* e kishin braktisur biznesin e shkrepëseve e të biskotave për të formuar grupin: Pllakat e Kallajit, Rrathët e Çelikut dhe Kompaninë Kombëtare të Çelikut.

Por, përveç kartelit vertikal gjigant të *Andrew Carnegie-t*, një kartel që zotërohej dhe drejtohej nga pesëdhjetë e tre partnerë, bashkëpunimet e tjera ishin gjëra pa vlerë. Ata mund të bashkoheshin për të kënaqur veten, por në tërësinë e tyre nuk përbënin as një dhëmbëz të organizatës së Carnegie-t, dhe Morgan-i e dinte këtë.

Ekscentriku i vjetër skocez e dinte këtë gjithashtu. Nga lartësitë madhështore të kështjellës Skibo ai kishte parë, në fillim duke u zbavitur dhe më pas me mëri, përpjekjet e kompanive të vogla të Morganit për të hyrë në biznesin i tij. Kur përpjekjet u bënë shumë të theksuara, temperamenti i Carnegie-t u kthye në zemërim dhe hakmarrje. Ai vendosi të duplikonte çdo uzinë të zotëruar nga rivalët e tij. Deri tani ai nuk kishte qenë i interesuar për tela, tuba, rrathë ose fletë metalike. Ai ishte i kënaqur t'u shiste kompanive të tilla çelikun e papërpunuar dhe t'i linte ata ta punonin në cilëndo formë që dëshironin. Tani, me Schwab-in si shef kompanie dhe zëvendësin e tij të zot, ai planifikonte t'i vinte armiqtë me shpatulla pas murit.

Ishte fjalimi i Charles M. Schwab-it ku Morgani pa për-gjigjen e problemeve të tij të sipërmarrjeve. Një kartel që i përfshinte të gjithë, por pa gjigantin Carnegie, nuk ishte aspak një kartel, por një ëmbëlsirë kumbullash, siç ka thënë një shkrimtar, pa kumbulla.

Fjalimi i Schwab-it natën e 12 dhjetorit 1900 pa dyshim që çoi në përfundimin, dhe pse jo zotimin, se sipërmarrja gjigante e Carnegie-t mund të sillej nën çadrën e Morganit. Ai foli për të ardhmen botërore të çelikut, për riorgani-zimin, për efektshmërinë, për specializimin, për heqjen e uzinave të pasuksesshme dhe përqendrimin e përpjekjeve te

pronat në lulëzim, për ekonomitë në vështirësi, për ekonomitë në rritje dhe departamentet administrative, për zaptimin e tregjeve të huaja.
Për më tepër, ai u tregoi "piratëve" që ndodheshin në mes tyre, se ku ishin gabimet e piraterisë së tyre. Qëllimet e tyre, përfundoi ai, ishin krijimi i monopoleve, rritja e çmimeve dhe marrja e dividendëve të majmë për shkak të privilegjeve. Schwab-i e dënoi sistemin me mënyrën e tij energjike. Vizioni dritëshkurtër i kësaj politike, u tha ai dëgjuesve, mbështetej në faktin se ajo e kufizonte tregun në një epokë kur gjithçka thërriste për ekspansion. Duke ulur koston e çelikut, ai argumentoi se do të krijohej një treg gjithmonë e në zgjerim; do të krijoheshin më shumë pajisje çeliku dhe një pjesë e mirë e tregtisë botërore do të zaptohej. Në të vërtetë, edhe pse ai nuk e dinte, Schwab-i ishte një apostull i prodhimit masiv modern.
Kështu, darkës në Klubin e Universitetit i erdhi fundi. Morgani shkoi në shtëpi për të menduar rreth parashikimeve optimiste të Schwab-it. Schwab-i u kthye në Pitsburg për të drejtuar biznesin e çelikut për *Andrew Carnegie-n*, kurse Gary dhe të tjerët u kthyen për të luajtur te bursat e tyre të aksioneve, në pritje të lëvizjeve të radhës.
Nuk zgjati shumë, para se të ndodhte. Morganit iu desh një javë për të përtypur arsyetimin që Schwab-i kishte shtruar përpara tij. Kur ai u sigurua se nuk do të rezultonte asnjë vështirësi financiare, e kërkoi Schwab-in dhe e gjeti atë burrë të ri, por jo të druajtur. "Zotit Carnegie, - tha Schwab-i, mund të mos i pëlqejë, nëse zbulon se presidenti i besuar i kompanisë së tij kishte qenë duke flirtuar me perandorin e “Wall Street-it”, vend të cilin Carnegie ka vendosur të mos e shkelë kurrë."
Atëherë John W. Gates sugjeroi një vend të ndërmjetëm: "Nëse "ndodhte" Schwab-i që të ishte në hotel “Bellevue” në Filadelfia, mund “të ndodhte” gjithashtu që edhe JP Morgani të ishte po atje. Megjithatë, kur Schwab-i mbërriti aty, Morgani

ishte i sëmurë në shtëpinë e tij në Nju-Jork, kështu që, me ftesë e këmbëngulje të njeriut të moshuar, Schwab-i shkoi në Nju-Jork dhe u paraqit te biblioteka e financierit.
Tani disa historianë të caktuar të ekonomisë kanë deklaruar besimin se që nga fillimi e deri në fund të dramës skenari u përcaktua nga *Andrew Carnegie*, se darka për Schwab-in, fjalimi i famshëm, biseda natën e së dielës ndërmjet Schwab-it dhe Mbretit të Parave ishin ngjarje të organizuara nga skocezi i urtë. Por e vërteta është krejt e kundërta. Kur Schwab-i u thirr për të diskutuar rreth marrëveshjes, ai as që e dinte nëse "bosi i vogël", siç thirrej *Andrew*, do të dëgjonte ndonjë ofertë shitjeje, veçanërisht për një grup njerëzish të cilët Andrew i konsideronte aspak shenjtorë. Por Schwab-i kishte marrë me vete në konferencë, të shkruara prej tij, gjashtë fletët me të dhëna për bakrin, si dhe përfaqësimin sipas tij të vlerës fizike dhe të kapacitetit potencial për fitim të çdo kompanie çeliku që ai e konsideronte si një yll thelbësor në qiellin e ri të metalit. Katër burrat menduan për këto të dhëna gjatë gjithë natës. Sigurisht, kryesori ishte Morgani, i palëkundur në besimin e tij në të Drejtën Hyjnore të Parave. Me të ishte partneri i tij aristokrat, Robert Bacon, studiues dhe njeri i nderuar. I treti ishte *John W. Gates*, të cilin Morgani e përbuzte si kumarxhi dhe e përdorte si mjet. I katërti ishte Schwab-i, i cili dinte më shumë rreth proceseve të prodhimit dhe shitjes së çelikut se çdo njeri tjetër. Gjatë këtij konsultimi shifrat nuk u vunë asnjëherë në dyshim nga Pitsburgu. Nëse ai thoshte se një kompani vlente aq, atëherë ajo vlente aq dhe aspak më shumë. Ai ishte gjithashtu këmbëngulës për të përfshirë në grup vetëm ato biznese që kishte caktuar ai. Kishte konceptuar një shoqëri në të cilën nuk do të kishte duplikime, madje as për të kënaqur lakminë e miqve, të cilët dëshironin t'i ngarkonin kompanitë e tyre mbi supet e gjera të Morganit. Kështu ai la jashtë, me dashje, mjaft prej bizneseve më të mëdha mbi të cilat manjakët e Wall Street-it i kishin hedhur sytë e tyre lakmitarë.

Kur zbardhi dita, Morgani u ngrit dhe drejtoi shpinën. Vetëm një pyetje kishte mbetur për ta bërë.
- A mendon se mund ta bindësh Andrew Carnegie-n të shesë? - pyeti ai.
- Mund ta provoj, - tha Schwab-i.
- Nëse ju e bëni atë të shesë, unë do të marr përsipër të tjerat, - tha Morgan.
Deri tani dukej se gjërat po shkonin mbarë. Por a do të shiste Carnegie? Çfarë shume do të kërkonte? (Schwab-i mendonte rreth 320 000 000 dollarë). Çfarë mënyrë pagese do të pranonte? Aksione të zakonshme apo preferenciale? Obligacione? Para? Askush nuk mund të mblidhte një çerek bilioni në para.)
Ishte një lojë golfi luajtur në janar, me mot të acartë në kodrat e familjes së Andrew-it në Westchester, midis Andrew-it, të veshur me një pulovër kundër të ftohtit, dhe Charlie-t, që fliste shumë si zakonisht, për të mbajtur lart moralin e tyre. Por asnjë fjalë për biznesin nuk u përmend, derisa të dy zunë vend në ngrohtësinë e ëmbël të vilës së Carnegie-t që ndodhej aty pranë. Më pas, me të njëjtën gojëtari që kishte hipnotizuar tetëdhjetë milionerët në Klubin e Univeristetit, erdhi premtimet mahnitëse për një pension në rehati, për miliona të padëgjuara më parë, për të kënaqur tekat sociale të burrit të moshuar. Carnegie u dorëzua, shkroi një shifër në një copë letër, ia dha atë Schwab-it dhe tha: "Në rregull, kjo është shifra për të cilën ne mund të shesim."
Ajo shifër ishte rreth 400 000 000 dollarë dhe u arrit duke marrë parasysh vlerën prej 320 000 000 dollarësh, të përmendur nga Schwab-i si shifra bazë dhe duke i shtuar 80 000 000 dollarë, që përfaqësonin vlerën e rritur të kapitalit gjatë dy vjetëve të kaluar.
Më pas, në kuvertën e linjës transatlantike, skocezi i tha me keqardhje Morganit:
- Do të doja t'ju kisha kërkuar 100 000 000 dollarë më shumë.

- Nëse do t'i kishe kërkuar, do t'i kishe marrë, - i tha Morgan duke buzëqeshur.

***

Kjo natyrisht shkaktoi zhurmë. Një korrespondent britanik shkroi se bota e jashtme e çelikut ishte “tronditur” nga grupimi gjigant. Presidenti *Hadley* i Yale-it deklaroi se, nëse “trustet nuk rregulloheshin, vendi mund të priste një perandor në Uashington brenda njëzet e pesë vjetëve”. Por *Keene*, manipuluesi i zoti i bursave, e kreu punën e tij të nxitjes së shitjes së aksioneve në publik kaq furishëm, sa i gjithë lumi i parave të vlerësuara nga disa si rreth 600 000 000 dollarë, u përthith menjëherë. Kështu, Carnegie mori milionat e tij dhe sindikata e Morganit mori 62 000 000 dollarë për të gjitha "telashet" e saj, kurse të gjithë "djemtë", që nga Gate e deri te Gary, morën milionat e tyre.

***

Tridhjetetetëvjeçari Schwab mori shpërblimin e tij. Ai u bë president i korporatës së re dhe mbeti në drejtim deri në vitin 1930.
Historia dramatike e “Biznesit të madh”, të cilën sapo e përfunduat, u përfshi në këtë libër, sepse ajo është një ilustrim i përsosur i metodës me të cilën DËSHIRA MUND TË SHNDËRROHET NË EKUIVALENTEN E SAJ FIZIKE!
E kuptoj që disa lexues do ta shohin me dyshim citimin që një DËSHIRË e thjeshtë dhe jo materiale mund të konvertohet në ekuivalenten e saj fizike. Pa dyshim, disa do të thonë: "Ju nuk mund ta ktheni ASGJËNË në DIÇKA!"
Përgjigja gjendet në historinë e Çelikut të Kombeve të Bashkuara. Ajo organizatë gjigante u krijua në mendjen e një njeriu. Plani me anë të të cilit kompania u pajis me mullinjtë e çelikut dhe i dha qëndrueshmëri financiare, u krijua në mendjen

e të njëjtit njeri. BESIMI i tij, DËSHIRA e tij, IMAGJINATA e tij dhe KËMBËNGULJA e tij ishin përbërësit realë që krijuan Korporatën e Çelikut të Kombeve të Bashkuara. Mullinjtë e çelikut dhe pajisjet mekanike të siguruara nga korporata, PASI AJO U SOLL NË EKZISTENCË LIGJORE, ishin të dorës së dytë, por analiza të kujdesshme zbulojnë faktin se vlera e pronave të marra nga korporata u rrit në rreth GJASHTËQIND MILIONË DOLLARË, falë transaksionit të thjeshtë që i konsolidoi ato nën menaxhim.

Me fjalë të tjera, IDEJA e Charles M. Schwab-it, së bashku me BESIMIN me të cilin ai e përcolli atë në mendjet e J. P. Morganit dhe të të tjerëve, u tregtua për një fitim rreth 600 000 000 dollarësh. Jo një shumë e parëndësishme për një IDE të vetme!

Çfarë ndodhi me disa prej njerëzve që morën pjesën e tyre të miliona dollarëve prej fitimeve të nxjerra nga ky transaksion, është një çështje për të cilën ne nuk jemi të interesuar tani. Tipari i rëndësishëm i kësaj arritjeje të mre-kullueshme është se ajo shërben si një dëshmi e padiskutueshme e qëndrueshmërisë së filozofisë së përfshirë në këtë libër, sepse kjo filozofi ishte litari dhe thurja e të gjithë transaksionit. Për më tepër, zbatueshmëria e filozofisë është vërtetuar edhe nga fakti se Korporata e Çelikut e Kombeve të Bashkuara lulëzoi dhe u bë një nga korporatat më të pasura e më të fuqishme në Amerikë, duke punësuar mijëra njerëz, duke zhvilluar përdorime të reja për çelikun, si dhe hapi tregje të reja, duke provuar kështu se 600 000 000 dollarë të ardhura, që i prodhoi IDEA e Schwab-it, ishin fituar.

PASURIA fillon në formën e MENDIMIT! Shuma kufizohet vetëm nga personi në mendjen e të cilit MENDIMI vihet në lëvizje. BESIMI heq kufizimet! Mos e harroni këtë, kur të jeni gati për të negociuar me Jetën për çfarëdo gjëje që kërkoni si çmimin tuaj për të kaluar në atë rrugë. Mos harroni gjithashtu se njeriu që krijoi Korporatën e Çelikut të Shteteve të Bashkuara ishte praktikisht i panjohur në atë kohë. Ai ishte

thjesht një punonjës i Andrew Carnegie-t, derisa i dha jetë IDESË së tij të famshme. Pas kësaj ai u ngjit shpejt në pozita pushteti, fame dhe pasurie.

NUK KA KUFIJ NË MENDJE PËRVEÇ ATYRE QË NE PRANOJMË.

VARFËRIA DHE PASURIA JANË PASARDHËS TË MENDIMEVE.

Kreu 4

VETËSUGJERIMI: MJETI PËR TË NDIKUAR MBI NËNVETËDIJEN

HAPI I TRETË DREJT PASURIMIT

VETËSUGJERIMI është një term që zbatohet për të gjitha sugjerimet dhe stimujt e vetadministruar që arrijnë në mendjen e njeriut nëpërmjet pesë shqisave. E thënë ndryshe, vetësugjerimi është vetësugjerim. Është agjenti i komunikimit ndërmjet asaj pjese të mendjes ku zënë vend mendimet e vetëdijshme, dhe asaj pjese që shërben si vendi i veprimit për nënvetëdijen. Nëpërmjet mendimeve mbizotëruese që dikush i lejon të qëndrojnë në mendjen e vetëdijshme (nuk ka rëndësi nëse këto mendime janë negative apo pozitive), parimi i vetësugjerimit arrin në mënyrë të vullnetshme nënvetëdijen dhe ndikon tek ajo me këto mendime.

ASNJË MENDIM, qoftë ky negativ ose pozitiv, NUK MUND TË FUTET NË NËNVETËDIJE PA NDIHMËN E PARIMIT TË VETËSUGJERIMIT, me përjashtim të mendimeve të marra nga eteri. E formuluar ndryshe, të gjitha mbresat që perceptohen nëpërmjet pesë shqisave, ndalohen nga VETËDIJA që mendon, dhe ndoshta kalojnë në nënvetëdije ose pengohen me dëshirë. Aftësia e vetëdijes shërben pra si një rojë e jashtme për përqasjen e nënvetëdijes.

Natyra e ka ndërtuar njeriun në atë mënyrë që ai të ketë KONTROLL ABSOLUT nëpërmjet të pesë shqisave mbi

materialet që arrijnë në nënvetëdije, edhe pse ky nuk duhet të interpretohet si një pohim që njeriu gjithmonë E USHTRON këtë kontroll. Në shumicën më të madhe të rasteve ai NUK e ushtron atë dhe kjo shpjegon se pse kaq shumë njerëz e kalojnë jetën në varfëri.
Kujtoni atë që është thënë rreth nënvetëdijes, duke e menduar atë si një kopsht të pambjellë, ku bimët do të rriteshin të shëndetshme, nëse farat e bimëve të dëshiruara do të mbilleshin atje. VETËSUGJERIMI është agjencia e kontrollit nëpërmjet të cilit një individ mund të ushqejë në mënyrë të vullnetshme nënvetëdijen e tij me mendime të një natyre krijuese, ose, duke mos u kujdesur për këtë, të lejojë që mendime të një natyre rrënuese të gjejnë vend në kopshtin e pasur të mendjes së tij. Ju u instruktuat në hapin e fundit nga gjashtë hapat e përshkruar në kreun për Dëshirën, të lexoni ME ZË TË LARTË dy herë në ditë citimet E SHKRUARA të DËSHIRËS suaj PËR PARÁ DHE TA SHIKONI DHE TA NDIENI veten TASHMË në zotërim të parave! Duke ndjekur këto instruksione, ju ia komunikoni objektin e DËSHIRËS suaj drejtpërdrejt NËNVETËDIJES, me shpirtin e një BESIMI absolut.

Përmes përsëritjes së kësaj procedure ju krijoni në mënyrë të vullnetshme zakonit e ngritjes së mendimeve të duhura lidhur me përpjekjet tuaja për ta shndërruar dëshirën në ekuivalenten e saj monetare.

Kthehuni pas te këta gjashtë hapa të përshkruar në kreun e dytë dhe lexojini ata përsëri me shumë kujdes, para se të vazhdoni më tej. Atëherë (kur të mbërrini aty), lexoni me shumë kujdes katër udhëzimet për organizimin e grupit tuaj të "Mendjes Mjeshtërore" të përshkruar në kreun për Planifikimin e Organizuar. Duke krahasuar këto dy grupe udhëzimesh me ato që janë cituar për vetësugjerimin natyrisht që do të shihni se udhëzimet përfshijnë zbatimin e parimit të vetësugjerimit.
Kur lexoni me zë të lartë deklaratën e dëshirës suaj (përmes së cilës jeni duke u përpjekur për të zhvilluar një "vetëdije të

parave"), mos harroni se thjesht leximi i fjalëve NUK KA PASOJA, NËSE nuk përfshini emocione ose ndjenja në fjalët tuaja. Nëse ju përsëritni një milion herë formulën e famshme të Emil Coue: "Ditë pas dite, në çdo mënyrë, unë po bëhem gjithmonë e më mirë", - pa përfshirë emocion dhe BESIM në fjalët tuaja, nuk do të përfitoni rezultatet e dëshiruara. Nënvetëdija juaj njeh dhe vepron VETËM mbi mendimet që kanë qenë të përziera mirë me emocion ose ndjenjë.

Ky është një fakt me rëndësi të tillë, sa kërkon përsëritje praktikisht në çdo krye, sepse mangësia në të kuptuarit e kësaj gjëje është arsyeja kryesore që shumica e njerëzve që përpiqen të zbatojnë parimin e vetësugjerimit, nuk kanë rezultatet e dëshiruara.

Thjesht fjalët pa emocione nuk ndikojnë mbi nënvetëdijen. Ju nuk do të keni rezultate të kënaqshme, derisa të mësoni ta arrini nënvetëdijen tuaj me mendime ose duke thënë fjalë që kanë qenë të mbështetura fort nga ana emocionale me BESIM.

Mos u shkurajoni nëse nuk mund t'i kontrolloni dhe drejtoni emocionet tuaja herën e parë që përpiqeni ta bëni këtë. Mos harroni, nuk ka mundësi të tillë si DIÇKA PËR ASGJË. Aftësia për të arritur dhe ndikuar mbi nënvetëdijen ka çmimin e saj dhe ju DUHET TA PAGUANI ATË ÇMIM. Ju nuk mund të mashtroni, edhe nëse keni dëshirë ta bëni këtë. Çmimi i aftësisë për të ndikuar mbi nënvetëdijen tuaj është KËMBËNGULJA e pandërprerë në zbatimin e parimeve të përshkruara në këtë libër. Ju nuk mund ta zhvilloni aftësinë e dëshiruar për një çmim më të ulët. Ju, dhe VETËM JU, duhet të vendosni nëse shpërblimi për të cilin po përpiqeni ("vetëdija e parave"), ia vlen për çmimin që duhet të paguani nëpërmjet përpjekjeve.

Të vetme, dituria dhe "zgjuarsia" nuk do të siguronin dhe nuk do të mbanin para, përveçse në disa raste shumë të rralla, kur ligji i mesatareve favorizon sigurimin e parave nëpërmjet këtyre burimeve. Metoda e sigurimit të parave që përshkruhet këtu, nuk varet nga ligji i mesatareve. Për më

tepër, metoda nuk ka asnjë të papëlqyer. Ajo do të funksionojë për dikë me po aq efektshmëri, sa do të funksiononte edhe për një njeri tjetër. Ku përjetohet një dështim, aty individi dhe jo se ka dështuar metoda. Nëse ju provoni dhe dështoni, bëni një përpjekje tjetër dhe sërish një tjetër, derisa të keni sukses.

Aftësia juaj për të përdorur parimin e vetësugjerimit do të varet me të vërtetë shumë nga aftësia juaj për t'u PËRQENDRUAR mbi një DËSHIRË të caktuar, derisa ajo dëshirë të bëhet një FIKSIM I ZJARRTË.

Kur ju të filloni të zbatoni udhëzimet sipas gjashtë hapave të përshkruar në kreun e dytë, do të jetë e nevojshme që të përdorni parimin e PËRQENDRIMIT.

Le të ofrojmë disa sugjerime për përdorimin e efektshëm të përqendrimit. Kur ju filloni të kryeni hapin e parë nga të gjashtë hapat, i cili ju udhëzon të "fiksoni në mendjen tuaj sasinë E SAKTË të parave që dëshironi", mbajini mendimet tuaja mbi këtë sasi shumë parash me anë të PËRQENDRIMIT ose fiksimit të vëmendjes, me sytë të mbyllur, derisa të mund ta SHIHNI ME TË VËRTETË pamjen fizike të parave. Bëjeni këtë të paktën një herë në ditë. Ndërsa kryeni këto ushtrime, ndiqni udhëzimet e dhëna në kreun për BESIMIN dhe shikojeni veten tashmë NË ZOTËRIM TË PARAVE!

Këtu qëndron fakti më i rëndësishëm: nënvetëdija merr çdo urdhër që i jepet asaj me një frymë absolute BESIMI, dhe vepron sipas këtyre urdhrave, edhe pse urdhrat shpesh duhet t'i jepen pa pushim, përmes përsëritjeve, përpara se të interpretohen nga nënvetëdija. Duke marrë në konsideratë citimin e mëparshëm, merrni në konsideratë mundësinë e luajtjes së një "mashtrimi" të përligjur në mënyrë të përkryer ndaj nënvetëdijes suaj, duke e bërë atë të besojë se ju keni besim, se do ta keni sasinë e parave që jeni duke përfytyruar, se ato para po presin kërkesën tuaj, se nënvetëdija DUHET t'ju dorëzojë plane praktike për sigurimin e parave, të cilat janë tuajat.

Kalojani mendimin e sugjeruar në paragrafin e mësipërm IMAGJINATËS suaj dhe shikoni çfarë mund ose do doja që të bëjë, për të krijuar plane praktike për grumbullimin e parave nëpërmjet shndërrimit të dëshirës suaj.

MOS PRISNI për një plan të përcaktuar përmes të cilit të synoni shkëmbimin e shërbimeve ose të mallrave në këmbim të parave që janë imagjinuar, por filloni menjëherë ta shihni veten në zotërim të parave, duke KËRKUAR DHE PRITUR ndërkohë që nënvetëdija juaj të dorëzojë planin ose planet për të cilat keni nevojë. Qëndroni në gatishmëri për këto plane dhe, kur ato të shfaqen, vërini në VEPRIM MENJËHERË. Kur ato të shfaqen, ndoshta do të "kalojnë si vetëtimë" në mendjen tuaj nëpërmjet shqisës së gjashtë në formën e një "frymëzimi". Ky frymëzim mund të konsiderohet si një "telegram" i drejtpërdrejtë ose mesazh nga Inteligjenca e Pafund. Trajtojeni atë me respekt dhe veproni mbi të, sapo të vijë. Dështimi me bërjen e kësaj do të jetë FATAL për suksesin tuaj.

In the fourth of the six steps you have been instructed to "create a definite plan for carrying out your desire and begin at once to put this plan into action". Ju duhet ta ndiqni këtë udhëzim në mënyrën e përshkruar në paragrafin e mësipërm. Mos i besoni "arsyes" suaj, ndërsa krijoni planin për grumbullimin e parave nëpërmjet shndërrimit të dëshirës. Arsyeja juaj është e gabuar. Për më tepër aftësitë tuaja arsyetuese mund të jenë të zbehta dhe, nëse ju mbështeteni tërësisht mbi to për t'ju shërbyer, arsyeja juaj mund t'ju zhgënjejë.

Ndërsa përfytyroni paratë që keni qëllim të grumbulloni (me sytë mbyllur), shikojeni veten duke kryer shërbimin ose duke shpërndarë prodhimin që keni ndërmend të jepni në këmbim të këtyre parave. Kjo është e rëndësishme!

PËRMBLEDHJE E UDHËZIMEVE

Fakti që jeni duke lexuar këtë libër, është një tregues që ju po kërkoni me ngulm dituri. Ai është gjithashtu një tregues se jeni një student i kësaj teme. Nëse jeni vetëm një student, ka shanse që të mund të mësoni shumë gjëra që nuk i keni ditur, por ju do të përfitoni vetëm duke mbajtur një qëndrim të përulur. Nëse ju zgjidhni të ndiqni disa nga udhëzimet, por të lini pas dore ose të mos pranoni të ndiqni të tjerat, do të dështoni! Për të pasur rezultate të kënaqshme, duhet të ndiqni TË GJITHA udhëzimet me një frymë BESIMI.

Udhëzimet e dhëna në kreun e dytë në lidhje me gjashtë hapat tani do të përmblidhen dhe do të bashkohen me parimet e përfshira në këtë krye, si më poshtë:

E para. Shkoni në një vend të qetë (mundësisht në shtrat, gjatë natës), ku nuk do të shqetësoheni ose ndërpriteni, mbyllni sytë dhe përsëritni me zë të lartë (që të mund të dëgjoni fjalët tuaja) deklaratën e shkruar të shumës së parave që keni ndërmend të grumbulloni, afatin kohor për grumbullimin e tyre dhe përshkrimin të shërbimit ose të mallrave që keni ndërmend të jepni në këmbim të parave. Ndërsa kryeni këto udhëzime SHIKOJENI VETEN TASHMË NË ZOTËRIM TË PARAVE.

Për shembull: Supozojmë që keni ndërmend të grumbulloni 50 000 dollarë deri më 1 janar, pesë vjet më vonë, dhe keni ndërmend të jepni shërbime personale në këmbim të parave, në cilësinë e një shitësi. Deklarata juaj e shkruar për qëllimin tuaj duhet të jetë e ngjashme me sa vijon:

"Deri më 1 janar, 20xx, unë do të kem në zotërim 50 000 dollarë, të cilët do të vijnë tek unë në shuma të ndryshme herë pas here, gjatë kësaj kohe.

Në këmbim të këtyre parave do të jap shërbimin më të efektshëm të mundshëm për mua, në sasinë më të madhe të mundshme si dhe në cilësinë më të mirë të mundshme të

shërbimit nga ana e një shitësi (të përcaktoni shërbimin ose mallin që mendoni të shisni).

Unë besoj se do t'i kem këto para në zotërimin tim. Besimi im është aq i fortë, sa unë mund t'i shoh këto para para syve të mi. Unë mund t'i prek ato me duart e mia. Ato janë në pritje të transferimit tek unë në kohën dhe pjesën që përputhet me ofrimin e shërbimit që kam ndërmend të jap si këmbim për to. Unë jam në pritje të një plani me anë të të cilit do të t'i grumbulloj këto para, dhe do ta ndjek atë plan kur ai të vijë."

E dyta. Përsëriteni këtë program çdo mbrëmje e mëngjes, derisa t'i shihni (në imagjinatën tuaj) paratë që keni ndër mend të grumbulloni.

E treta. Vini një kopje të deklaratës suaj në një vend ku mund ta shihni mbrëmjeve dhe mëngjeseve, dhe lexojeni atë përpara se të shtriheni dhe pasi të zgjoheni, derisa ta keni regjistruar në kujtesë.

Ndërsa ndiqni këto udhëzime, mos harroni se po zbatoni parimin e vetësugjerimit me qëllimin e dhënies së urdhrave nënvetëdijes suaj. Mos harroni udhëzimet që nënvetëdija juaj do të veprojë VETËM sipas udhëzimeve që janë të mbështetura me emocion dhe që i dorëzohen asaj me "ndjenjë". BESIMI është emocioni më i fortë dhe produktiv. Ndiqni udhëzimet e dhëna në kreun për BESIMIN.

Këto udhëzime në fillim mund të duken abstrakte por mos lejoni që kjo t'ju shqetësojë. Ndiqni udhëzimet pa marrë parasysh sa abstrakte ose jopraktike mund të duken ato herën e parë. Do të vijë shpejt koha, nëse veproni sipas udhëzimeve në ndjenjën dhe veprimet, kur një univers krejt i ri pushteti do të shpaloset te ju.

Skepticitmi në lidhje me të GJITHA idetë e reja është karakteristikë e qenieve njerëzore. Por, nëse ju ndiqni udhëzimet e përshkruara, skepticizmi do të shpejtojë do të zëvendësohet nga besimi dhe kjo më pas do të kristalizohet në BESIM ABSOLUT. Atëherë do të keni ardhur në pikën ku mund të

thoni me të vërtetë: “Unë jam zoti i fatit tim, jam kapiteni i shpirtit tim!”

Shumë filozofë kanë deklaruar se njeriu është zotëruesi i fatit të tij mbi Tokë, por shumica e tyre nuk kanë arritur të thonë pse. Arsyeja që njeriu mund të jetë i zoti i statusit të tij mbi Tokë, dhe sidomos i statusit të tij financiar, është shpjeguar tërësisht në këtë krye. Njeriu mund të bëhet zot i vetes dhe i mjedisit ku jeton, sepse ai ka FUQINË TË NDIKOJË MBI NËNVETËDIJEN E TIJ dhe, nëpërmjet saj, të fitojë bashkëpunimin e Inteligjencës së Pafundme.

Ju tani jeni duke lexuar kreun që përfaqëson gurrin e themelit të kësaj filozofie. Udhëzimet e përfshira në këtë krye duhet të kuptohen dhe të ZBATOHEN ME KËMBËNGULJE, që t’ia dilni mbanë në shndërrimin e dëshirës në para.

Performanca aktuale e shndërrimit të DËSHIRËS në të holla përfshin përdorimin e vetësugjerimit si një ndërmjetës me anë të të cilit mund të arrihet dhe të ndikohet nënvetëdija. Parimet e tjera janë thjesht mjete me anë të të cilave zbatohet vetëbesimi. Nguliteni këtë mendim në mendje dhe do të jeni në çdo kohë të vetëdijshëm të rëndësishme të parimit të vetësugjerimit për të ndikuar mbi përpjekjet tuaja për të ndikuar përmes metodave të përshkruara në këtë libër. Ndiqni këto udhëzime sikur të ishit një fëmijë i vogël.

Injektoni në përpjekjet tuaja diçka nga BESIMI i një fëmije. Për shkak të dëshirës së tij të sinqertë për të qenë i dobishëm, autori ka qenë mjaft i kujdesshëm që të mos përfshijë udhëzime jopraktike.

Pasi ta keni lexuar të gjithë librin, kthehuni sërish te ky krye dhe ndiqeni me ndjenjë dhe veprim këtë udhëzim:

LEXONI TË GJITHË KREUN ME ZË TË LARTË ÇDO NATË, DERISA TË BINDENI PLOTËSISHT SE PARIMI I VETËSUGJERIMIT ËSHTË I VËRTETË DHE DO TË REALIZOJË PËR JU TË GJITHA ATO QË I JANË KËRKUAR.

NDËRSA LEXONI, NËNVIZONI ME LAPS ÇDO FJALI QË JU LË MBRESË MË SHUMË.

Ndiqni me përpikëri udhëzimet e mësipërme dhe kjo do t'ju hapë rrugën për të kuptuar plotësisht dhe zotëruar parimet e suksesit.

Kreu 5

NJOHURITË E SPECIALIZUARA, PËRVOJA PERSONALE OSE VROJTIMET

HAPI I KATËRT DREJT PASURIMIT

KA dy grupe dijesh: të përgjithshme dhe të specializuara. Njohuritë e përgjithshme, pavarësisht se sa të shumta a të ndryshme mund të jenë, gjejnë fare pak përdorim në grumbullimin e parave. Fakultetet e universiteteve të mëdha trajtojnë, në përgjithësi, praktikisht, të gjitha format e njohurive të përgjithshme të njohura nga njerëzimi, por shumica e profesorëve kanë pak ose aspak para. Ata specializohen në përvetësimin e njohurive, por jo në organizimin ose shfrytëzimin e diturisë.
NJOHURIA nuk do të tërheqë para, nëse nuk është e organizuar dhe drejtuar me zgjuarsi, nëpërmjet PLANÈVE praktike TË VEPRIMIT, drejt një PËRFUNDIMI TË QARTË për grumbullimin e parave. Mungesa e të kuptuarit të këtij fakti ka qenë burim i pështjellimit për miliona njerëz, të cilët në mënyrë të gabuar besojnë se "njohuria është fuqi". Kjo nuk është kurrsesi e tillë! Njohuria është vetëm një fuqi e mundshme. Ajo kthehet në pushtet vetëm në qoftë se organizohet në plane të caktuara veprimi dhe synohet drejt një përfundimi të qartë.
Kjo "lidhje e munguar" në të gjitha sistemet e sotme të arsimit mund të jetë shkaku i dështimit të institucioneve

arsimore për t'i mësuar nxënësit e tyre SE SI T'I ORGANIZOJNË DHE T'I PËRDORIN NJOHURITË, PASI I PËRVETËSOJNË ATO.

Shumë njerëz bëjnë gabimin e supozimit se, ngaqë Henri Fordi kishte pak "shkollim", ai nuk ishte njeri "i edukuar." Ata që bëjnë këtë gabim, nuk e njohin Henri Fordin dhe as që e kanë të qartë kuptimin e vërtetë të fjalës "edukoj".

Kjo fjalë rrjedh nga fjala latine "educo", që do të thotë të deduktoj, të nxjerr jashtë, TË ZHVILLOJ NGA BRENDA. Një njeri i arsimuar nuk është është domosdoshmërisht ai që ka mjaft njohuri të përgjithshme a të specializuara. Njeri i arsimuar është ai që ka zhvilluar në atë mënyrë aftësitë e mendjes së tij, që të mund të fitojë çdo gjë që dëshiron, ose ekuivalenten e tyre, pa shkelur të drejtat e të tjerëve. Henri Fordi i përshtatet mirë kuptimit të këtij përkufizimi.

Gjatë Luftës së Parë Botërore një gazetë e Çikagos botoi disa artikuj në të cilët, midis deklarimeve të tjera, Henri Fordi u quajt "një pacifist injorant." Zoti Ford i kundërshtoi deklaratat dhe ngriti padi kundër gazetës për dëmshpërblim. Gjatë zhvillimit të gjyqit, avokatët e gazetës paraqitën justifikime dhe e thirrën vetë Zotin Ford si dëshmitar, me qëllim që t'i provonin jurisë se ai ishte injorant. Avokatët i bënë zotit Ford një larmi të madhe pyetjesh, të gjitha me qëllim që të provonin se ai, edhe pse ai mund të zotëronte njohuri të dukshme të specializuara që kishin të bënin me prodhimin e makinave, ishte, në tërësi, injorant.

Zoti Ford u përball me pyetje të tilla si:

"Kush ishte Benedikt Arnoldi?" dhe "Sa ushtarë ka dërguar Britania në Amerikë për të mposhtur rebelimin e vitit 1776?" Në përgjigje të pyetjes së fundit zoti Ford u përgjigj: "Unë nuk e di numrin e ushtarëve që dërgoi Britania, por kam dëgjuar se një numër shumë i madh nuk u kthye kurrë pas".

Më në fund zoti Ford u lodh nga kjo mënyrë pyetjesh dhe në përgjigje të një pyetjeje mjaft agresive, ai u përkul

përpara, ia drejtoi gishtin avokatit që i kishte bërë pyetjen, dhe i tha: "Nëse unë vërtet DO TË DOJA t'i përgjigjesha pyetjes suaj qesharake ose ndonjërës prej pyetjeve të tjera që më keni bërë, më lejoni t'ju kujtoj se unë kam një rresht me butona elektrikë në tryezën time dhe, duke shtypur itë, unë mund të thërras për ndihmë njerëz që mund t'i përgjigjen ÇDO pyetjeje që unë kam dëshirë të bëj në lidhje me biznesin të cilit po i përkushtoj shumicën e përpjekjeve mia. Tani, a mund të më thoni se pse duhet ta ngarkoj mendjen time me njohuri të përgjithshme, për të qenë në gjendje t'ju përgjigjem pyetjeve, kur unë kam njerëzit rreth meje që mund të më japin çdo njohuri që kërkoj?"

Sigurisht që kishte një logjikë më të shëndoshë në atë përgjigje. Përgjigjja e befasoi avokatin. Çdo person në sallën e gjyqit e kuptoi se nuk ishte përgjigjja e një njeriu injorant, por e një njeriu TË ARSIMUAR. Çdo njeri është i arsimuar, kur di se ku t'i marrë njohuritë, kur ka nevojë, dhe si t'i organizojë ato njohuri në plane të caktuara veprimi. Me ndihmën e grupit të "Mendjes Mjeshtërore", Henri Fordi kishte në komandën e tij të gjitha njohuritë e specializuara që i nevojiteshin atij për t'u bërë një nga njerëzit më të pasur në Amerikë. Nuk ishte e nevojshme që ai t'i kishte këto njohuri në mendjen e tij. Me siguri që asnjë person, i cili ka prirje dhe inteligjencë të mjaftueshme për të lexuar një libër të kësaj natyre, nuk mund ta humbasë rëndësinë e këtij shembulli.

Para se të jeni të sigurt në aftësinë tuaj për shndërrimin e DËSHIRËS në ekuivalentin e saj monetar, ju do të kërkoni NJOHURI TË SPECIALIZUARA të shërbimeve, mallrave a të profesionit që keni ndër mend të ofroni në këmbim të pasurisë. Ndoshta ju mund të keni nevojë për shumë më tepër njohuri të specializuara nga sa e keni aftësinë ose mundësinë për të marrë, dhe, nëse kjo do të ishte e vërtetë, ju mund ta kapërceni këtë dobësi nëpërmjet ndihmës së grupit tuaj të "Mendjes Mjeshtërore".

Andrew Carnegie deklaroi se ai, personalisht, nuk dinte

asgjë rreth teknikës dhe biznesit të çelikut, për më tepër ai nuk interesohej shumë të dinte ndonjë gjë për to. Njohuritë e specializuara që i nevojiteshin për prodhimin dhe tregtimin e çelikut, ai i gjeti nëpërmjet njësive të ndryshme të GRUPIT TË TIJ TË MENDJES MJESHTËRORE.

Grumbullimi i pasurive të mëdha kërkon FUQI, dhe fuqia fitohet me anë të njohurive të specializuara që janë të mirorganizuara dhe të drejtuara në mënyrë inteligjente, por këto njohuri jo domosdoshmërisht duhet të zotërohen nga njeriu që grumbullon pasuri.

Paragrafi i mësipërm duhet t'u japë shpresë dhe kurajë njerëzve me ambicie për të grumbulluar pasuri, të cilët nuk i kanë siguruar vetes "edukimin" e nevojshëm për marrjen e njohurive të specializuara për të cilat kanë nevojë. Njerëzit ndonjëherë e kalojnë jetën duke vuajtur nga "kompleksi i inferioritetit" se nuk kanë qenë "të arsimuar." Njeriu që mund të organizojë dhe të drejtojë një grup njerëzish të "Mendjes Mjeshtërore", të cilët zotërojnë njohuri të dobishme për grumbullimin e parave, është një njeri po aq i arsimuar sa çdo njeri në grup. MBAJENI MEND KËTË, nëse vuani nga një ndjenjë inferioriteti se shkollimi juaj ka qenë i kufizuar.

Tomas A. Edisoni kishte vetëm tre muaj "shkollim" gjatë gjithë jetës së tij. Atij nuk i mungonte arsimimi dhe as nuk ndërroi jetë i varfër. Henri Fordi kishte më pak se gjashtë klasë "shkollim", por ai u pasurua mjaft mirë financiarisht.

NJOHURITË E SPECIALIZUARA janë ndër më produktivët dhe format më të lira të shërbimit që mund të sigurohen! Nëse keni dyshime për këtë, konsultoni çmimet e pagesave të çdo universiteti.

IA VLEN TË DINI SE SI T'I BLINI NJOHURITË. Para se gjithash, vendosni për llojin e njohurive të specializuara që kërkoni, dhe qëllimin për të cilin janë të nevojshme. Në një pjesë të rëndësishme, synimi juaj më i madh në jetë, qëllimi drejt të cilit jeni duke punuar, do të ndihmojë në përcaktimin se për çfarë njohurish keni nevojë.

Me këtë pyetje të zgjidhur, veprimi juaj i ardhshëm kërkon që ju të keni informacion të saktë lidhur me burimet e besueshme të njohurive. Më të rëndësishmet ndër to janë:

a. Përvoja dhe arsimimi personal
b. Përvoja dhe edukimi në dispozicion nga bashkëpunimi me të tjerët (Aleanca e Mendjes Mjeshtërore)
c. Gjimnazet dhe universitetet
d. Bibliotekat publike (përmes librave dhe revistave në të cilat mund të gjenden të gjitha njohuritë e strukturuara nga njerëzimi).
e. Kurse të specializuara trajnimi (nëpërmjet shkollave ose kurseve me kohë të pjesshme dhe, në mënyrë të veçantë, studimeve nga shtëpia).

Pasi njohuria është fituar, ajo duhet të organizohet dhe të vihet në përdorim për një qëllim të caktuar, përmes planeve praktike. Njohuria nuk ka asnjë vlerë, përveç asaj mundësie që mund të fitohet nga zbatimi i saj për një përfundim që krijon të ardhura. Kjo është arsyeja pse diplomat nuk vlerësohen aq shumë. Ato nuk përfaqësojnë asgjë tjetër veçse njohurive të përgjithshme. Nëse ju të mendoni të merrni shkollim shtesë, së pari përcaktoni qëllimin për të cilin e dëshironi njohurinë që jeni duke kërkuar, më pas mësoni ku mund të merret kjo dije e caktuar nga burime të besueshme.

Njerëzit e suksesshëm, në të gjitha fushat, nuk ndalen kurrë së përvetësuari njohuri të specializuara lidhur me qëllimin e tyre kryesor, profesionin ose biznesin me ose profesionin. Ata që nuk janë të suksesshëm, zakonisht bëjnë gabimin e të besuarit se periudha e marrjes së njohurive mbaron kur përfundojnë shkollën. E vërteta është se shkollimi bën vetëm pak më tepër se vendosja e dikujt në rrugën e të mësuarit se si të fitojë njohuri praktike.

Në këtë Botë të Ndryshuar, e cila filloi në fundin e rënies ekonomike, kanë ndodhur edhe ndryshime befasuese në kërkesat arsimore. Rendi i ditës është SPECIALIZIMI! Kjo e

vërtetë është theksuar nga Robert P. Moore, sekretar i emërimeve në Columbia University.

SPECIALISTËT JANË MË TË KËRKUARIT

Veçanërisht të kërkuar nga kompanitë e punësimit janë kandidatët që janë specializuar në disa fusha të shkollave të biznesit dhe të diplomuar në kurse specifike në kontabilitet, statistikë, inxhinieri të të gjitha llojeve, gazetari, arkitekturë, kimist, gjithashtu edhe udhëheqës të shquar dhe njerëz aktivë në vitet e fundit të shkollës.

Njeriu që ka qenë aktiv në fakultet, personaliteti i të cilit është i tillë që përshtatet me të gjithë tipat e njerëzve, dhe që ka bërë një punë të mirë gjatë studimeve të tij, ka përparësi më shumë se studentët që janë tepër akademikë. Disa prej tyre, për shkak të kualifikimeve të shumta, kanë marrë disa oferta për punë, madje disa prej tyre deri në gjashtë të tilla.

Duke u larguar nga koncepti se studenti i 10-s ishte pa dyshim ai që do të zgjidhte punën më të mirë, zoti Moore thekson se shumica e kompanive shikojnë jo vetëm të dhënat akademike, por edhe të dhënat e veprimtarive dhe personalitetit të nxënësve.

Një prej kompanive më të mëdha industriale, duke iu përgjigjur pyetjes së zotit Moore në lidhje me menaxherët e së ardhmes në kolegj, ka thënë:

"Ne jemi të interesuar kryesisht për gjetjen e njerëzve që mund të bëjnë progres të jashtëzakonshëm në menaxhim. Për këtë arsye i japim rëndësi karakterit, inteligjencës dhe personalitetit shumë më tepër se përvojës arsimore".

"TRAJNIMI" I PROPOZUAR

Duke propozuar një sistem që i "trajnon" nxënësit në zyra, dyqane dhe punë industriale gjatë pushimeve të verës, zoti Moore pohon se, pas dy-tre vjetësh kolegj, çdo nxënësi duhet t'i kërkohet "të zgjedhë" një kurs të caktuar për të ardhmen dhe ta ndërpresë, nëse ai thjesht humbet kohën pa ndonjë qëllim specifik përmes një programi akademik të paspecializuar.

“Kolegjet dhe universitetet duhet të përballen me nevojën praktike që të gjitha profesionet dhe vendet e punës kërkojnë specialistë”, - thotë ai, duke kërkuar që institucionet arsimore të pranojnë përgjegjësi më të drejtpërdrejtë për orientim profesional. Një nga burimet më të besueshme dhe praktike të njohurive në dispozicion për ata që kanë nevojë për shkollim të specializuar, janë shkollat profesionale që gjenden në shumicën e qyteteve të mëdha. Shkolla me korrespondencë japin trajnim të specializuar kudo në Amerikë dhe të gjitha lëndët që mësohen me metoda të zgjedhura. Një prej përparësi e studimit në shtëpi është fleksibiliteti i programit të studimit, i cili të lejon që të studiosh gjatë kohës së lirë. Një tjetër përparësi e jashtëzakonshme e studimit në shtëpi (nëse shkolla është zgjedhur me kujdes) është fakti se shumica e kurseve të ofruara nga shkolla në largësi kanë privilegjin e konsultimeve, i cili mund të jetë me mjaft vlerë për ata që kanë nevojë për njohuri të specializuara. Nuk ka rëndësi se ku jetoni, sepse ju mund të ndani përfitimet.

Çdo gjë e fituar pa përpjekje dhe pa kosto është përgjithësisht e pavlerësuar dhe shpesh e shpërndarë e ndoshta kjo është arsyeja pse marrim kaq pak nga mundësitë e mrekullueshme që ofrojnë shkollat publike. VETËDISIPLINA që dikush merr nga një program i përcaktuar për studime të specializuara, zëvendëson, në njëfarë mase, mundësinë e humbur për njohuri që ka qenë në dispozicion pa kosto. Tarifat e tyre të shkollimit janë aq të ulëta, sa ato janë të detyruara që të këmbëngulin për pagesën e tyre të menjëhershme. Duke qenë se i kërkohet të paguajë, pavarësisht nëse studenti i merr nota të mira apo jo, kjo bën që studenti ta ndjekë kursin edhe kur do të donte të hiqte dorë. Shkollat me korrespondencë nuk e kanë theksuar mjaftueshëm këtë pikë, ndonëse, për të thënë të vërtetën, departamentet e tyre të arkëtimeve organizojnë trajnime shumë të mira PËR VENDIMIN, SHPEJTËSINË,

VEPRIMIN DHE ZAKONIN E PËRFUNDIMIT TË ASAJ QË DIKUSH KA FILLUAR.

E kam mësuar këtë nga përvoja me shumë se njëzet e pesë vjet më parë. Unë u regjistrova në një kurs studimi nga shtëpia "Për reklamimin". Pasi përfundova tetë ose dhjetë seanca, e ndërpreva studimin, por shkolla nuk reshti së dërguari fatura. Për më tepër, ajo këmbëngulte me marrjen e pagesave, pavarësisht nëse unë i ndiqja studimet apo jo. Vendosa që, nëse më duhej të paguaja për kursin (për çka e kisha detyruar veten ligjërisht që ta bëja), duhet të përfundoja mësimet që të kisha kështu vlerën e parave të mia. Mendova, në atë kohë, se sistemi i shkollës për arkëtimin e parave ishte i mirorganizuar, por mësova më vonë në jetë se kjo ishte një pjesë e vlefshme e trajnimit tim për të cilin nuk kisha bërë asnjë pagesë. Duke qenë i detyruar të paguaja, unë vazhdova dhe e përfundova kursin. Kohë më vonë unë kam zbuluar se sistemi i efektshëm i shkollës për arkëtimet më vlejti më shumë për fitimin e parave, për shkak se trajnimi për reklamimin e kisha marrë pa shumë dëshirë.

Ne kemi në këtë vend atë që thuhet se është sistemi më i mirë i shkollave publike në botë. Kemi investuar shuma marramendëse në ndërtesa të bukura, kemi siguruar transport të përshtatshëm për fëmijët që jetojnë në zonat rurale, por ka një dobësi mund të marrin pjesë në shkollat më të mira, por ka një dobësi të madhe në këtë sistem të mrekullueshëm: ËSHTË FALAS! Një nga gjërat më të çuditshme e qenieve njerëzore është se ata vlerësojnë vetëm gjërat që kanë një çmim. Shkollat pa pagesë të Amerikës, si dhe bibliotekat publike, nuk u bëjnë përshtypje njerëzve, për shkak se janë falas. Kjo është arsyeja kryesore pse kaq shumë njerëz e gjejnë të nevojshme të marrin trajnime shtesë, pasi kanë përfunduar shkollën dhe kanë filluar punë. Kjo është gjithashtu një nga arsyet kryesore pse PUNËDHËNËSIT I KUSHTOJNË VËMENDJE MË TË MADHE TË PUNËSUARVE QË KRYEJNË KURSE STUDIMI NGA SHTËPIA. Ata kanë mësuar nga përvoja se

çdo person që ka ambicien për t'u kushtuar një pjesë të kohës së tij të lirë studimeve në shtëpi, ka cilësitë e duhura për t'u bërë udhëheqës. Ky nuk është një gjest bamirësie, por është një gjykim i shëndoshë biznesi nga ana e punëdhënësve.

Ka një dobësi njerëzore e MUNGESËS SË AMBICIES! Njerëzit, sidomos ata të punësuar, të cilët e planifikojnë kohën e lirë për të studiuar në shtëpi, rrallë mbeten shumë gjatë pa u zhvilluar në karrierë. Veprimi i tyre i hap rrugën për t'u ngjitur më lart, heq shumë pengesa nga rruga e tyre dhe fiton interesin e atyre të tyre që kanë pushtetin për t'i vënë ata në rrugën e MUNDËSIVE.

Studimi dhe trajnimi në shtëpi është veçanërisht i përshtatshëm për nevojat e të punësuarve, të cilët, pas largimit nga shkolla, kuptojnë se duhet të kenë në gjendje kohën për të shkuar sërish në shkollë.

Kushtet e ndryshuara ekonomike që nga depresioni e kanë bërë të domosdoshme për mijëra njerëz që të gjejnë burime të reja për të krijuar të arthura. Për pjesën më të madhe të tyre zgjidhja për problemin mund të gjendet vetëm duke u siguruar njohuri të specializuara. Shumë njerëz do të jenë të detyruar t'i ndryshojnë tërësisht profesionet e tyre.

Kur një tregtar konstaton se një linjë e caktuar mallrash nuk shitet, ai zakonisht e zëvendëson atë me një tjetër që kërkohet nga tregu. Personi veprimtaria e të cilit është marketingu i shërbimeve që ai mund të kryejë, duhet gjithashtu të jetë një tregtar i efektshëm. Nëse shërbimet e tij nuk sjellin të ardhura të mjaftueshme në një profesion, ai duhet ta ndryshojë këtë me një tjetër, ku mundësitë në dispozicion janë më të mëdha.

Stuart Austin Wier u përgatit si inxhinier ndërtimi dhe e kreu këtë punë, derisa depresioni e kufizoi tregun deri në atë pikë, sa nuk i krijonte atij të ardhurat e kërkuara. Ai bëri një analizë të vetes, vendosi ta ndryshonte profesionin në jurist, u kthye në shkollë dhe kreu kurse të specializuara me anë të

cilave u përgatit si avokat korporatash. Pavarësisht nga fakti se depresioni nuk kishte përfunduar ende, ai përfundoi trajnimin, kaloi provimin e jurisprudencës dhe ndërtoi shpejt një punë fitimprurëse në Dallas, Teksas; në fakt ai nuk po e përballon dot fluksin e klientëve.

Për të mbajtur një qëndrim të drejtë dhe për të parashikuar alibitë e atyre që do të thonë: "Unë nuk mund të shkoj në shkollë, sepse kam një familje për të mbajtur" ose "Unë jam shumë i vjetër," unë do të shtoj informacionin se zoti Wier i kishte kaluar të dyzetat dhe ishte i martuar, kur u kthye në shkollë. Për më tepër, duke zgjedhur me kujdes kurse shumë të specializuara, i mundësuan zotit Wier përfundoi në një vjet lëndët që shumica e studentëve të drejtësisë kërkojnë katër vjet. IA VLEN TË DINI SE SI TË BLINI NJOHURI!

Personi që resht së studiuari vetëm për faktin se ka përfunduar shkollën, është përgjithësisht i dënuar me shpresë të zhytet në mediokritet, pa pasur rëndësi se cili mund të jetë profesioni i tij. Rruga e suksesit është rruga e ndjekjes së vazhdueshme të dijes.

Le të marrim një shembull të veçantë. Gjatë depresionit, një cilëson u gjend pa punë. Ai kreu një kurs të veçantë kontabiliteti, u familjarizua me praktikat më të fundit të mbajtjes së llogarive dhe me pajisjet përkatëse të zyrave, dhe nisi veprimtarinë e tij. Duke filluar me dyqanin për të cilin kishte punuar më parë, ai nënshkroi kontrata me shumë se 100 tregtarë të vegjël, për t'u mbajtur llogaritë me një tarifë të vogël mujore. Ideja e tij ishte aq praktike, sa ai shpejt e pa të nevojshme të ngrinte një zyrë portative me një makinë të vogël, të cilën e pajisi me aparatura moderne kontabiliteti. Ai tani ka një "flotë" zyras kontabiliteti "mbi rrota" dhe një staf të madh asistentësh, duke u siguruar tregtarëve të vegjël shërbime kontabiliteti nga më të mirat që paratë mund të blejnë, me kosto nominale.

Njohuritë e specializuara plus imagjinata ishin përbërësit që krijuan këtë biznes të veçantë dhe të suksesshëm. Vitin e kaluar pronari i këtij biznesi pagoi një taksë për të ardhurat pre gati dhjetë herë më të lartë se ajo e tregtarit për të cilin ai punonte para kur depresioni e detyroi të kalonte një vështirësi të përkohshme, e cila doli se ishte një bekim.

Fillimi i këtij biznesi të suksesshëm ishte një IDE! Me po të njëjtin privilegj që kam pasur në dhënien e asaj ideje shitësit të papunë, kam tani privilegjin e mëtejshëm të sugjeroj një ide që ka brenda saj mundësinë e krijimit të të ardhurave edhe më të larta. Gjithashtu edhe mundësinë e kryerjes së shërbimit të dobishëm për mijëra njerëz që kanë mjaft nevojë për atë shërbim.

Ideja u sugjerua nga shitësi që hoqi dorë nga shitjet dhe hyri në biznesin e mbajtjes së llogarive të shumë veprimtarive. Kur plani iu sugjerua si një zgjidhje e problemit të papunësisë së tij, ai reagoi shpejt: “Më pëlqen ideja, por nuk do të di si ta kthej atë në para”. Me fjalë të tjera, ai u ankua se nuk do të dinte se si t’i “tregtonte” njohuritë e tij të kontabilitetit, pasi t’i kishte fituar ato.

Pra, kjo krijoi një tjetër problem që duhej zgjidhur. Me ndihmën e një daktilografisteje të re, inteligjente në përpilimin e letrave dhe që mund t’i mblidhte të gjitha copëzat bashkë, përgatitën një libër shumë tërheqës, duke përshkruar paraprakisht sistemit të ri të kontabilitetit.

Faqet u shtypën me kujdes dhe u bashkuan në një libër, i cili u përdor si një shitës i heshtur me anën e të cilit u tregua historia e këtij biznesi të ri në mënyrë kaq të efektshme, sa pronari i tij shumë shpejt kishte më shumë klientë nga sa mund t’u shërbente.

Ka mijëra njerëz në të gjithë vendin që kanë nevojë për shërbimet e një specialisti marketingu, i aftë të përgatitë “Curriculum vitae” tërheqës për reklamimin e shërbimeve personale. Të ardhurat vjetore tërësore nga një shërbim i tillë mund t’i kalojnë lehtësisht ato të marra nga agjencitë më të

mëdha të punësimit, dhe përfitimet e shërbimit mund të jenë shumë më të mëdha për blerësin, sesa ato që merren nga agjencitë e punësimit.
IDEJA e përshkruar lidhur me këtë ka lindur nga nevoja për të kapërcyer një rast urgjent, por ajo nuk u ndal vetëm duke i shërbyer një personi. Gruaja që e krijoi idenë, ka një IMAGJINATË të fortë. Ajo pa tek ideja e saj re e ushtrimin e një profesioni të ri, profesion që ishte i paracaktuar t'u ofronte shërbim të vlefshëm mijëra njerëzve që kishin nevojë për udhëzime praktike në reklamimin e shërbimeve personale.
Nxitur për veprim nga suksesi i parë i menjëhershëm i "PLANIT TË PËRGATITUR PËR TË REKLAMUAR SHËRBIMET PERSONALE," kjo grua energjike iu përkushtua zgjidhjes së një problemi të ngjashëm të djalit të saj, i cili sapo kishte mbaruar fakultetin, por kishte qenë krejtësisht i paaftë për të gjetur një rrugë për shërbimet e tij. Plani që ajo krijoi për djalin e saj, ishte shembulli më i mirë i reklamimit të shërbimeve personale që kam parë ndonjëherë.
Kur libri i planit kishte përfunduar, ai kishte rreth pesëdhjetë faqe të shtypura bukur me informacion të mirorganizuar, që fliste për aftësinë e lindur të djalit të saj, shkollimin, përvojat personale, si dhe një larmi të madhe me informacione të tjera të përshkruara me përfundime.
Libri i planit përmbante gjithashtu një përshkrim të plotë të pozicionit të dëshiruar të djalit të saj, së bashku me një përshkrim të mrekullueshëm të planit të saktë që ai do të ndiqte për arritjen e pozicionit.
Përgatitja e këtij libri kërkoi disa javë punë, gjatë të cilave ideuesja e dërgonte djalin e saj pothuajse çdo ditë në bibliotekën publike, për të siguruar të dhënat e nevojshme për shitjen e shërbimeve të tij me përfitimin më të mirë. Ajo gjithashtu e dërgoi atë tek të gjithë konkurrentët e punëdhënësit të tij të ardhshëm dhe mblodhi prej tyre informacion të rëndësishëm në lidhje me metodat e tyre të biznesit, të cilat ishin me vlerë të madhe në formimin e planit që ai synonte të përdorte për

arritjen e pozicionit të kërkuar të punës. Kur plani përfundoi, ai përmbante rreth dymbëdhjetë sugjerime shumë të nevojshme për përdorimin dhe përfitimin e punëdhënësit të ardhshëm. (Sugjerimet u vunë në përdorim nga kompania.)

Dikush mund të jetë i prirë të pyesë: "Pse të kaloni gjithë këto telashe për të siguruar një vend pune?" Përgjigjja është e drejtpërdrejtë dhe gjithashtu dramatike, sepse lidhet me një temë që merr përmasat e një tragjedie për miliona burra dhe gra, për të cilët burimi i vetëm i të ardhurave janë shërbimet personale.

Përgjigjja është: "TË BËSH NJË GJË TË MIRË, NUK SHKAKTON KURRË PROBLEME! PLAN I PËRGATITUR NGA KJO GRUA PËR TË MIRËN E DJALIT TË SAJ E NDIHMOI KËTË TË FITONTE QË NË INTERVISTËN E PARË VENDIN E PUNËS PËR TË CILIN KISHTE APLIKUAR, ME NJË RROGË QË AI VETË E PËRCAKTOI".

Për më tepër - dhe kjo gjithashtu është e rëndësishme - VENDI I SIGURUAR I PUNËS E LEJOI DJALOSHIN TË MOS E FILLONTE NGA FUNDI. AI E NISI PUNËN SI NJË MENAXHER I RI, ME NJË PAGESË MENAXHERI.

"Pse të kaloni të gjitha këto telashe?" - do të pyesnit.

E pra, për një gjë: PREZANTIMI I PLANIFIKUAR i aplikimit të këtij djalit të ri i kurseu jo më pak se dhjetë vjet kohë, të cilat do t'i duheshin për t'u ngjitur aty ku ai e filloi, nëse do ta kishte nisur nga fundi dhe të kishte vazhduar rrugën e tij.

Ideja e fillimit nga fundi dhe rritja shkallë-shkallë mund të duket e sigurt, por kundërshtimi më i madh ndaj kësaj mënyre është: shumë nga ata që e fillojnë nga fundi, nuk arrijnë kurrë të ngrenë kokët mjaftueshëm për t'u parë nga MUNDËSIA, dhe në këtë mënyrë ata mbeten në fund. Duhet gjithashtu të mbani mend se, duke parë nga fundi, nuk është aq shumë e ndritshme ose zemërdhënëse e nxitëse. Ajo ka prirje të vrasë ambicien. Ne e quajmë "të flesh në fund", që do të thotë se e

pranojmë fatin tonë, sepse krijojmë ZAKONIN e rutinës së përditshme, një zakon që më në fund bëhet aq i fortë, sa ne ndalojmë së përpjekuri. Ka edhe një tjetër arsye pse ia vlen të filloni një ose dy hapa më lart se fundi. Duke bërë kështu, formohet ZAKONI i të studiuarit të mjedisit, i vrojtimit se si të tjerët ecin përpara, i vështrimit të MUNDËSIVE dhe i përqafimit të tyre pa ngurrim.

Dan Halpini është një shembull i shkëlqyer i asaj që dua të them. Gjatë kohës së tij në kolegj, ai ishte kapiten i ekipit të famshëm të futbollit të "Notre Dame", kur ky ishte nën drejtimin e të ndjerit Knute Rockne.

Ndoshta ai u frymëzua nga trajneri i madh i futbollit për të synuar lart dhe TË MOS E NGATËRRONTE HUMBJEN E PËRKOHSHME ME DËSHTIMIN, ashtu si Andrew Carnegie, udhëheqësi i madh industrial, frymëzonte ndihmësit e tij të rinj të biznesit që të caktonin objektiva të larta për veten e tyre. I riu Halpin e përfundoi kolegjin në një kohë shumë të pafavorshme, kur depresioni i kishte rralluar vendet e punës. Pas një humbje kohe pas bankave të investimit dhe industrisë së filmit, ai ndërmori hapin e parë me një të ardhme të mundshme, shitjen e pajisjeve elektrike për të ndihmuar dëgjimin mbi bazën e një komisioni. GJITHKUSH MUND TË FILLONTE NJË PUNË SI AJO, DHE HALPINI E DINTE KËTË, por ajo ishte e mjaftueshme për të hapur derën e mundësisë për të.

Për gati dy vjet ai qëndroi në një punë që nuk i pëlqente, dhe ai kurrë nuk do të kishte dalë mbi atë punë, nëse nuk do të bënte diçka në lidhje me pakënaqësinë e tij. Së pari, ai synoi vendin e ndihmësmenaxherit të shitjeve në kompaninë e tij dhe e arriti atë. Ky hap e vendosi atë mjaftueshëm më lart se të tjerët, sa për t'i dhënë shansin për të parë mundësi edhe më të mëdha, gjithashtu e vendosi aty ku MUNDËSIA MUND TA SHIHTE ATË.

Ai arriti një rekord aq të lartë në shitjen e pajisjeve të dëgjimit, sa A. M. Andrews, kryetar i bordit të kompanisë

"Dictograph Products", një konkurrent biznesi i kompanisë për të cilën punonte Halpini, donte të dinte diçka rreth këtij njeriu, Dan Halpinit, i cili po merrte pjesë të madhe tregu nga kompania e tij. "Dictograph Products", e cila kishte kohë që operonte në atë treg. Ai e kërkoi Halpinin. Kur intervista përfundoi, Halpini ishte menaxheri i ri i shitjeve, në krye të Divizionit të Akustikës.

Më pas, për të provuar aftësinë e të riut Halpin, Andrews u largua tre muaj për në Florida, duke e lënë atë të mbytej ose të notonte në punën e tij të re. Ai nuk u mbyt! Shpirti i Knute Rockne-t "gjithë bota dashuron një fitues dhe nuk ka kohë për një humbës" e frymëzoi atë që të jepte aq shumë për punën e tij, sa më së fundi u zgjodh zv. president i kompanisë, dhe administrator i përgjithshëm i Divizionit të Akustikës dhe të Radios, një punë që shumica e njerëzve do të ishin krenarë nëse do ta arrinin pas dhjetë vjetësh përpjekjesh të përkushtuara. Halpini e arriti këtë në pak më shumë se gjashtë muaj.

Është e vështirë të thuhet nëse meriton më shumë lavdërime zoti Andrews apo zoti Halpin, sepse që të dy treguan se kanë mjaft nga ajo cilësi shumë e rrallë e njohur si IMAGJINATË. Zoti Andrews ka meritën që pa tek i riu Halpin një "njeri energjik" me cilësi shumë të mira. Halpini ka meritën E MOSPRANIMIT TË KOMPROMISIT ME JETËN, PËR TË PRANUAR DHE MBAJTUR NJË PUNË QË NUK E DËSHIRONTE, dhe kjo është një nga pikat kryesore që unë po përpiqem të theksoj këtë filozof: ne rritemi në pozicione më të larta ose mbetemi në fund PËR SHKAK TË KUSHTEVE QË MUND TË KONTROLLOJMË, NËSE DËSHIROJMË T'I KONTROLLOJMË ATO.

Unë gjithashtu po përpiqem të theksoj edhe një pikë tjetër se, që të dy, suksesi dhe dështimi, janë kryesisht rezultate të ZAKONIT! Nuk kam as dyshimin më të vogël se ngjashmëria e madhe e Dan Halpinit me trajnerin më të madh të futbollit që Amerika ka njohur ndonjëherë, rrënjosi në mendjen e tij të

njëjtën DËSHIRË për t'ia dalë mbanë, dëshirë që e bëri ekipin e futbollit të "Notre Dame"-it të famshëm në mbarë botën. Në të vërtetë, edhe ideja e adhurimit të një heroi është e dobishme, me kusht që të adhuroni një FITUES. Halpini thotë që Rockne ishte një nga udhëheqësit më të mëdhenj në të gjithë historinë.

Besimi im në teorinë se bashkëpunimet në biznes janë faktorë jetësorë, si në dështim, ashtu edhe në sukses, u vërtetua kohët e fundit, kur djali im Blair po negocionte me Dan Halpinin për një vend pune.

Zoti Halpin i ofroi atij një rrogë sa gjysma e asaj që ai mund të siguronte nga një kompani konkurrente. Unë ushtrova trysni prindërore dhe e binda ta pranonte vendin e ofruar nga zoti Halpin, sepse UNË BESOJ SE BASHKËPUNIMI I AFËRT ME DIKË QË NUK PRANON TË BËJË KOMPROMIS ME RRETHANAT QË NUK I PËLQEJNË, ËSHTË NJË PASURI QË NUK MUND TË MATET ASNJËHERË ME PARA.

Fundi është monoton, i zymtë, vend pa asnjë përfitim për çdo person. Kjo është arsyeja pse kam marrë kohë për të përshkruar se si fillimet modeste mund të anashkalohen me anë të planifikimit të duhur. Gjithashtu, kjo është arsyeja pse i është përkushtuar kaq shumë hapësirë përshkrimit të këtij profesioni të ri, krijuar nga një grua e cila ishte e frymëzuar të bënte një punë të mirë PLANIFIKIMI, sepse donte që djali i saj të kishte një "mundësi" të favorshme.

Me kushtet e ndryshuara që erdhën pas kolapsit ekonomik botëror, erdhi edhe nevoja për mënyra të reja dhe më të mira të reklamimit të SHËRBIMEVE PERSONALE. Është e vështirë të përcaktosh se pse dikush nuk e kishte zbuluar më parë këtë nevojë të jashtëzakonshme, duke pasur parasysh faktin se më shumë para ndryshojnë duar në këmbim të shërbimeve personale, sesa për ndonjë qëllim tjetër. Shuma e paguar çdo muaj për njerëzit që punojnë me paga dhe mëditje, është aq e madhe, sa ajo arrin në qindra milionë, kurse shuma vjetore arrin në miliarda.

Ndoshta disa do të gjejnë tek IDEJA e përshkruar këtu shkurtimisht bërthamën e pasurisë që ata DËSHIROJNË! Ide me shumë më pak meritë kanë qenë fara nga e cila janë krijuar pasuri të mëdha.

Ideja e dyqanit me produkte leshi me çmime nga pesë deri në dhjetë centë, për shembull, ka pasur shumë më pak meritë, por ajo grumbulloi një pasuri të madhe për krijuesin e saj. Ata që shikojnë MUNDËSI në këtë sugjerim, do të gjejnë ndihmë të vlefshme në kreun për planifikimin e organizuar.

Një reklamues i efektshëm i shërbimeve personale do të gjejë një kërkesë në rritje për shërbimet e tij kudo ku burra dhe gra kërkojnë tregje më të mira për shërbimet e tyre. Duke zbatuar parimin e "Mendjes Mjeshtërore", disa njerëz me talent që përputhen me njëri-tjetrin, mund të formojnë një aleancë dhe të kenë shumë shpejt një biznes fitimprurës. Dikush do të duhet të jetë një shkrimtar i besueshëm, me dhunti për reklamat dhe shitjet, dikush i zoti për t'i përshtatur bukur në letër dhe dikush tjetër, me shumë intuitë biznesi, i cili do t'i tregojë botës për shërbimin. Nëse një person i zotëron të gjitha këto aftësi, ai mund ta zhvillojë i vetëm biznesin, derisa kjo bëhet shumë e madhe vetëm për të.

Gruaja që përgatiti "Planin e shitjes së shërbimeve personale" për djalin e saj, tani merr kërkesa nga i gjithë vendi për bashkëpunim në përgatitjen e planeve të ngjashme nga ata që dëshirojnë të reklamojnë shërbimet e tyre personale për më shumë para. Ajo ka një staf prej ekspertësh, artistësh dhe shkrimtarësh, të cilët kanë aftësinë ta dramatizojnë historinë në mënyrë kaq të efektshme, sa shërbimet personale të dikujt të mund të shiten për shumë më tepër para se pagat ekzistuese për shërbime të ngjashme. Ajo është kaq e sigurt në aftësitë e saj, sa pranon, si pjesën më të madhe të pagesës, një përqindje nga vlera e rritur e pagës që klientët fitojnë me ndihmën e saj.

Nuk duhet të supozohet se plani i saj përbëhet thjesht nga shitës inteligjentë me të cilët ajo ndihmon burrat dhe gratë për të kërkuar dhe për të marrë më shumë para për shërbimet e

njëjta të shitura më parë për një pagesë më të ulët. Ajo kujdeset edhe për interesat e blerësit, ashtu si edhe për shitësin e shërbimeve personale, dhe kështu përgatit planet e saj që punëdhënësi të marrë vlerën e plotë për paratë shtesë që ai paguan. Metoda me të cilën ajo e arrin këtë rezultat të habitshëm, është një sekret profesional të cilin ajo nuk ia zbulon askujt, përveç klientëve të saj.

Nëse keni IMAGJINATË dhe kërkoni një rrugë më fitimprurëse për shërbimet tuaja personale, ky sugjerim mund të jetë nxitja që keni kërkuar. IDEJA është ajo që siguron të ardhura shumë më të mëdha se të ardhurat mesatare të mjekut, avokatit ose inxhinierit, arsimimi i të cilëve ka kërkuar disa vjet. Ideja është fitimprurëse për ata që kërkojnë pozicione të reja, praktikisht të gjitha pozicionet që kërkojnë aftësi menaxheriale ose ekzekutive, dhe për ata që kanë dëshirë të arrijnë marrëveshje të reja për të ardhurat, nisur nga pozicionet e tyre aktuale.

Nuk ka një çmim të përcaktuar për një IDE të mirë! Prapa të gjitha IDEVE qëndron pasuri me bollëk, njohuria e specializuar është më e pasur dhe më lehtësisht e sigurueshme sesa IDETË! Për shkak të kësaj të vërtete të madhe, ka një kërkesë universale dhe një mundësi që vjen gjithmonë e në rritje për ata që janë në gjendje të ndihmojnë të tjerët për të shitur shërbimet e tyre personale në mënyrë të leverdishme. Mundësi do të thotë IMAGJINATË, cilësia e nevojshme për të bashkuar njohuritë speciale me IDETË, në formën e PLANEVE TË ORGANIZUARA, të përpiluara për të fituar pasuri.

Nëse ju keni IMAGJINATË, ky krye mund t'ju japë një ide të mjaftueshme për të shërbyer si fillimi i pasurimit tuaj. Mbani mend, IDEJA është kryesorja. Njohuritë e specializuara mund të gjenden në çdo vend.

Kreu 6

IMAGJINATA: PUNA E MENDJES

HAPI I PESTË DREJT PASURIMIT

Imagjinata është në kuptimin e vërtetë të fjalës vendi i punës ku janë formuar të gjitha planet e krijuara nga njeriu. Impulsit, DËSHIRËS i jepet korniza, forma dhe VEPRIMI, përmes ndihmës së aftësisë imagjinuese të mendjes.

Thuhet se njeriu mund të krijojë çdo gjë që ai mund të imagjinojë.

Nga të gjitha kohërat e qytetërimit, kjo është më e favorshmja për zhvillimin e imagjinatës, sepse është një kohë me ndryshime të shpejta. Në çdo çast mund të ndeshim stimuj që zhvillojnë imagjinatën.

Përmes ndihmës së aftësisë së tij imagjinuese, njeriu ka zbuluar dhe shfrytëzuar gjatë pesëdhjetë vjetëve të fundit më shumë prej forcave të Natyrës, sesa gjatë gjithë historisë plotësisht, sa zogjtë kanë një kundërshtar i dobët në fluturim. Ai ka shfrytëzuar eterin dhe ka bërë atë të shërbejë si mjet i menjëhershëm komunikimi me çdo pjesë të botës. Ai ka analizuar dhe peshuar diellin në një largësi prej miliona miljesh dhe ka përcaktuar, me ndihmën e IMAGJINATËS, elementet nga të cilat ai përbëhet. Ai ka zbuluar se truri i tij është në të

njëjtën kohë një stacion transmetimi dhe pranimi për vibrimet e mendimit, dhe ka filluar tani të mësojë se si ta përdorë praktikisht këtë zbulim. Ai ka rritur shpejtësinë e trenave, derisa tani mund të udhëtojnë me një shpejtësi prej më shumë se treqind kilometrash në orë.

Do të vijë shpejt koha kur dikush mund të hajë mëngjes në Nju-Jork dhe të drekojë në San-Francisko.

KUFIZIMI I VETËM I NJERIUT, brenda arsyes, QËNDRON NË ZHVILLIMIN DHE PËRDORIMIN E IMAGJINATËS SË TIJ. Ai nuk ka arritur ende kulmin e zhvillimit në përdorimin e aftësive të tij imagjinuese. Ai ka zbuluar vetëm se ka imagjinatë, dhe ka filluar ta përdorë atë në një mënyrë shumë elementare.

DY FORMAT E IMAGJINATËS

Aftësia imagjinuese funksionon në dy forma: Njëra është e njohur si "imagjinata sintetike", kurse tjetra, si "imagjinata krijuese."

IMAGJINATA SINTETIKE. Nëpërmjet kësaj aftësie, dikush mund t'i organizojë konceptet e vjetra, idetë ose planet në kombinime të reja. Kjo aftësi nuk krijon asgjë. Ajo thjesht punon me materiale të përvojës, arsimit dhe të vëzhgimeve me të cilat është ushqyer. Kjo është aftësia më e përdorur nga shpikësit, me përjashtim të atyre që shkojnë drejt imagjinatës krijuese, kur nuk mund ta zgjidhin problemin me anë të imagjinatës sintetike.

IMAGJINATA KRIJUESE. Nëpërmjet aftësisë së imagjinatës krijuese, mendja e kufizuar e njeriut ka komunikim të drejtpërdrejtë me inteligjencën e pafundme. Kjo është aftësia përmes së cilës përftohen "ndjenjat" dhe "frymëzimet". Nëpërmjet kësaj aftësie i dorëzohen njeriut të gjitha idetë fillestare ose të rejat.

Me anë të kësaj aftësie perceptohen vibrimet e mendimeve

të të tjerëve. Me anë të kësaj aftësie dikush mund "të kalojë në të njëjtat valë" ose të komunikojë me nënvetëdijen e njerëzve të tjerë.

Imagjinata krijuese punon automatikisht sipas mënyrës së përshkruar në faqet e mëposhtme. Kjo aftësi funksionon VETËM kur mendja e ndërgjegjshme vibron me një shkallë jashtëzakonisht të shpejtë, si për shembull kur mendja e ndërgjegjshme stimulohet përmes emocionit të një dëshire të fortë.

Aftësia krijuese bëhet më e syveltë, më e hapur ndaj vibrimeve të përmendura në përpjesëtim me zhvillimin e saj përmes PËRDORIMIT. Ky pohim është i rëndësishëm! Meditoni mbi të, para se të vazhdoni më tej.

Mbani mend, ndërsa ndiqni këto parime, se e gjithë historia se si dikush mund ta konvertojë DËSHIRËN në para, nuk mund të thuhet me një pohim. Historia do të jetë e plotë vetëm kur të keni ZOTËRUAR, ASIMILUAR DHE FILLUAR TË PËRDORNI të gjitha parimet.

Udhëheqësit e mëdhenj të biznesit, industrisë, financës, artistët e mëdhenj, muzikantët, poetët dhe shkrimtarët bëhen të mëdhenj, sepse zhvillojnë aftësinë e imagjinatës krijuese.

Të dyja aftësitë e imagjinatës, si ajo krijuese, bëhen më syveta me rritjen e përdorimit, ashtu si çdo muskul ose organ i trupit zhvillohet nëpërmjet përdorimit.

Dëshira është vetëm një mendim, një impuls. Ajo është e mjegullt dhe jetëshkurtër. Ajo është abstrakte dhe e pavlerë, derisa shndërrohet në ekuivalenten e saj fizike. Ndërsa imagjinata sintetike është ajo që do të përdoret më shpesh në procesin e shndërrimit të impulsit të DËSHIRËS në para, ju duhet të mbani mend faktin se mund të përballeni me rrethana dhe situata që kërkojnë gjithashtu përdorimin e imagjinatës krijuese.

Aftësia juaj imagjinuese mund të jetë dobësuar për shkak të mosveprimit. Ajo mund të ringjallet e të bëhet syvelë përmes PËRDORIMIT. Kjo aftësi nuk vdes, edhe pse mund të kthehet

në joaktive nga mungesa e përdorimit. Përqendroni për momentin vëmendjen tuaj në zhvillimin e imagjinatës sintetike, sepse kjo është aftësia që do të përdorni më shumë në procesin e konvertimit të dëshirës në para.

Shndërrimi i impulsit jomaterial të DËSHIRËS në realitetin e prekshëm të PARAVE kërkon përdorimin e një plani ose të disa planeve. Këto plane duhet të formohen me ndihmën e imagjinatës, dhe kryesisht me aftësinë sintetike.

Lexojeni të gjithë librin e më pas kthehuni sërish në këtë krye dhe filloni menjëherë ta vini imagjinatën tuaj në punë për krijimin e një plani ose të disa planeve, për shndërrimin e DËSHIRËS suaj në para. Udhëzime të hollësishme për ndërtimin e planeve janë dhënë pothuajse në çdo krye. Ndiqni udhëzimet që u përshtaten më mirë nevojave tuaja, hidhini planet në letër, nëse nuk e keni bërë tashmë. Në çastin kur ju e plotësoni këtë, pa dyshim që do t'i keni dhënë formë konkrete DËSHIRËS së paprekshme. Lexojeni fjalinë e mësipërme edhe një herë. Lexojeni me zë të lartë, shumë ngadalë, dhe, ndërsa e bëni këtë, mos harroni që në çastin kur ju krijoni deklaratën e dëshirës suaj, si dhe një plan të shkruar për realizimin e saj, keni HEDHUR HAPIN E PARË TË VËRTETË të një serie hapash, të cilët do t'ju mundësojnë t'i konvertoni mendimet me ekuivalentet e tyre fizike.

Toka në të cilën jetoni ju vetë, dhe çdo gjë tjetër materiale janë rezultate të ndryshimeve evolutive, përmes të cilave kopsit mikroskopike të materies janë organizuar e përshtatur në mënyrë të rregullt.

Për më tepër - dhe kjo deklaratë është e një rëndësie të jashtëzakonshme - në këtë Tokë, secila prej miliarda qelizave individuale të trupit tuaj, si dhe çdo atom i materies, fillon si një formë energjie jomateriale. DËSHIRA është impulsi i mendimit! Impulset e mendimeve janë forma të energjisë. Kur ju filloni me impulsin e mendimit të DËSHIRËS për të grumbulluar para, ju po rekrutoni në shërbimin tuaj të njëjtën "gjë" që Natyra ka përdorur në krijimin e kësaj Tokë dhe të

çdo forme materiale në univers, duke përfshirë edhe trupin dhe trurin, tek të cilët funksionojnë mendimet e impulseve.

Për aq sa shkenca ka qenë në gjendje të përcaktojë, i tërë universi përbëhet nga dy elemente: materia dhe energjia. Përmes kombinimit të energjisë dhe materies është krijuar çdo gjë e perceptueshme nga njeriu, nga ylli më i madh që noton në qiell, deri poshtë, duke përfshirë edhe njeriun.

Ju tani jeni të angazhuar me detyrën e përpjekjes së përfitimit nga metodat e Natyrës. Ju jeni (shpresojmë sinqerisht dhe seriozisht) duke u munduar që ta përshtatni veten tuaj me ligjet e natyrës, duke u përpjekur ta ktheni DËSHIRËN në ekuivalenten e saj fizike ose monetare. JU MUND T'IA DILNI MBANË! ËSHTË BËRË EDHE MË PARË!

Ju mund të ndërtoni një pasuri të madhe me ndihmën e ligjeve, të cilat janë të pandryshueshme. Por më së pari duhet t'i njihni këto ligje dhe të mësoni t'i PËRDORNI ato. Përmes përsëritjes dhe duke u mbështetur në përshkrimin e këtyre parimeve në çdo kënd të mundshëm, autori shpreson t'ju zbulojë sekretin përmes të cilit janë grumbulluar çdo pasuri e madhe. Sado e çuditshme dhe paradoksale mund të duket, "sekreti" NUK ËSHTË NJË SEKRET. Vetë natyra e bën atë të njohur në Tokën në të cilën jetojmë, në yjet, planetët që mund të shohim, në elementet mbi dhe rreth nesh, në çdo fije bari dhe çdo formë të jetës brenda vizionit tonë.

Natyra e bën të njohur këtë "sekret" me anë të biologjisë, në konvertimin e një qelize të vogël, aq të vogël sa mund të jetë e padallueshme, në QENIEN NJERËZORE që tani po lexon këto rreshta. Konvertimi i dëshirës në ekuivalenten e saj fizike sigurisht që nuk është më shumë i mrekullueshëm!

Mos u shkurajoni, nëse nuk i kuptoni plotësisht ato që janë thënë. Me përjashtim të rastit nëse jeni qenë prej kohësh një student i mendjes, nuk pritet që ju të asimiloni gjithçka që përmban ky krye, që me leximin e parë.

Por me kalimin e kohës do të bëni përparime të dukshme.

Parimet që pasojnë, do t'ju hapin rrugën e të kuptuarit të imagjinatës. Asimiloni atë që mund të kuptoni ndërsa lexoni këtë filozofi për herë të parë, dhe, më pas, kur ta rilexoni dhe ndihmuar për të zbuloni se ka ndodhur diçka që ju ka gjerë. Mbi të gjitha, MOS NDALONI, as mos ngurroni t'i studioni këto parime, derisa ta keni lexuar librin të paktën TRI herë, sepse atëherë nuk do të doni të ndaloni.

SI TA PRAKTIKONI IMAGJINATËN

Idetë janë pikënisjet e të gjitha pasurive. Idetë janë produkte të imagjinatës. Le të shqyrtojmë disa ide të njohura, të cilat kanë krijuar pasuri të mëdha, me shpresën se këto ilustrime do të përcjellin informacion të qartë në lidhje me metodën me të cilën imagjinata mund të përdoret për grumbullimin e pasurive.

KAZANI MAGJIK

Pesëdhjetë vjet më parë, një mjek i moshuar erdhi në qytet nga fshati, e lidhi kalin e tij, u fut qetësisht nga dera e pasme në një farmaci dhe filloi "të bënte disa marrëveshje të vogla" me farmacistin e ri. Misioni i tij ishte i paracaktuar të krijonte pasuri të mëdha për shumë njerëz. Ishte i paracaktuar të sillte në Jug përfitimin më të gjerësisht të përhapur që nga Lufta Civile.

Për më shumë se një orë, mjeku i moshuar dhe nëpunësi biseduan me tone të ulëta mbi letrën e recetës. Më pas mjeku u largua. Ai shkoi te kali dhe u kthye përsëri, duke sjellë një kazan modeli të vjetër, një lugë të madhe druri (e përdorur për të përzier përmbajtjen e kazanit) dhe i vendosi ato në fund të dyqanit.

Nëpunësi kontrolloi kazanin, futi dorën në xhepin e tij të

brendshëm, nxori një tufë kartëmonedhash dhe ia dorëzoi mjekut. Tufa kishte saktësisht 500 dollarë, të gjitha kursimet e nëpunësit! Mjeku i dorëzoi një copë të vogël letre të vogël kishin shkruar formula sekrete. Fjalët në atë letër të vogël kishin vlerën e një shpërblimi mbretëror! Por jo për mjekun! Këto fjalë magjike ishin të nevojshme për ta vënë kazanin të ziente, ndërkohë që as mjeku e as nëpunësi i ri nuk e dinin se çfarë fati i shkëlqyer ishte i paracaktuar të rridhte nga ai kazan.

Mjeku i moshuar ishte i gatshëm ta shiste kazanin për pesëqind dollarë. Paratë do të paguanin borxhet e tij dhe do t'i falnin lirinë e mendjes. Nëpunësi po ndërmerrte një shans të madh, duke hedhur kursimet e gjithë jetës së tij në një copëz të thjeshtë letre dhe në një kazan të vjetër! Ai kurrë nuk e kishte ëndërruar se investimi i tij do të fillonte me një kazan të tejmbushur me ar, që do të tejkalonte edhe arritjet e mrekullueshme të Llambës së Aladinit. Ajo çka nëpunësi bleu me të vërtetë, ishte: NJË IDE! Kazani i vjetër, luga e drunjtë dhe receta sekrete në copën e letrës ishin rastësore. Arritja e çuditshme e këtij kazani filloi të zhvillohej pasi pronari i ri përzieu sipas udhëzimeve sekrete një përbërës për të cilin mjeku nuk dinte asgjë.

Lexojeni me kujdes këtë histori, jepni me imagjinatën tuaj një provë! Shikoni nëse mund të zbuloni se çfarë shtoi i riu në formulën e fshehtë, e cila bëri që kazani të mbushej plot me ar. Ndërsa lexoni, mos harroni se kjo nuk është histori nga 1001 Netët. Këtu keni një histori faktesh, më të çuditshme se trillimet, fakte që fillojnë në formën e një IDEJE.

Le të hedhim një vështrim mbi pasuritë e mëdha të arit që kjo ide ka prodhuar. Ajo ka paguar, dhe vazhdon vazhdon paguajë, vlera të mëdha burrave dhe grave në të gjithë botën, të cilët shpërndajnë përmbajtjen e kazanit për miliona njerëz.

Kazani i Vjetër është tani një nga konsumatorët më të mëdhenj në botë të sheqerit, duke siguruar vende të përhershme pune për mijëra burra dhe gra të angazhuar në rritjen e kallamit të sheqerit, në rafinimin dhe shitjen e tij.

Kazani i Vjetër konsumon çdo vit miliona shishe qelqi, duke siguruar vende pune për një numër të madh të punëtorëve të qelqit. Kazani Vjetër siguron punësim për një ushtri nëpunësish, stenografësh, fotokopjuesish dhe ekspertë reklamash në të gjithë kombin. Ai i ka sjellë famë dhe pasuri shumë artistëve, që kanë krijuar fotografi madhështore për të përshkruar produktin.

Kazani i Vjetër i ka kthyer një qytet të vogël në Jug në kryeqytetin e biznesit të Jugut, ku tani përfiton drejtpërdrejt ose tërthorazi çdo biznes, dhe praktikisht çdo banor i qytetit.

Ndikimi i kësaj ideje tani begaton çdo vend të civilizuar në botë, duke nxjerrë shuma të vazhdueshme ari për të gjithë ata që e prekin atë. Air i kazanit ndërtoi dhe mirëmban një nga universitetet më të shquara të Jugut, ku me mijëra të rinj marrin trajnimet e nevojshme për të pasur sukses.

Kazani i Vjetër ka bërë edhe gjëra të tjera të mrekullueshme. Gjatë depresionit botëror, kur me mijëra fabrika, banka dhe biznese po zvogëloheshin dhe falimentonin, pronari i këtij Kazani Magjik vazhdoi marshimin duke i dhënë punë dhe duke i paguar shuma të mëdha burrash dhe grash në mbarë botën dhe duke i paguar shuma të mëdha ari atyre që kishin besim në atë ide. Nëse produkti i atij Kazani të Vjetër bronzi mund të fliste, do të tregonte histori romantike emocionuese në çdo gjuhë. Romanca dashurie, romanca biznesi, romanca burrash dhe grash profesionistë, që çdo ditë stimulohen prej tij.

Autori është i sigurt për paktën një romancë të tillë, sepse ka qenë pjesë e saj, ajo filloi jo shumë larg nga vendi ku nëpunësi i farmacisë bleu Kazanin e Vjetër. Këtu autori u njoh me gruan e tij dhe ajo që e para i tregoi atij për Kazanin Magjik.

Ishte produkti i atij kazani që ata po pinin, kur ai i kërkoi asaj ta pranonte "në të mirë e në të keq".

Tani që e dini se përmbajtja e Kazanit Magjik është një

pije me famë botërore, është me vend që autori të rrëfejë se qyteti nga doli pija, e bashkoi atë me një grua, dhe se vetë pija i siguroi atij nxitjen e mendimit pa të helmuar, dhe kështu këtë për të realizuar punën e tij më të mirë.

Kushdo që jeni, kudo që jetoni, në çfarëdo profesioni që jeni angazhuar, mos harroni në çfarëdo here që të shihni fjalën "Coca-Cola", që perandoria e saj e madhe e pasurisë dhe e ndikimit u rrit nga një IDE të vetme dhe përbërësi misterioz që nëpunësi Asa Candler përzieu me formulën sekrete ishte... IMAGJINATA!

Ndaloni dhe mendoni një çast për këtë. Mos harroni gjithashtu se trembëdhjetë hapat drejt pasurimit të përshkruar në këtë libër ishin mënyra përmes së cilës u udhëhoq të -Cola-s është shtrirë në çdo qytet, vend, fshat që të shihni botës, dhe se ÇDO IDE që ju mund të krijoni, që t'i përngjajë Coca-Cola-s, ka mundësinë ta dyfishojë rekordin e jashtëzakonshëm të kësaj "vrasëseje" të etjes në mbarë botën.

Në të vërtetë, mendimet janë të prekshme dhe rreziqe tyre veprimit është botë bota.

ÇFARË DO TË BËJA, NËSE DO TË KISHA NJË MILION DOLLARË

Kjo histori dëshmon të vërtetën e thënies së vjetër "ku ka një vullnet, ka një mënyrë." Kjo m'u tha nga mësuesi dhe kleriku i dashur, i ndjeri Frank W. Gunsaulus, i cili e filloi karrierën e tij të predikimit në rajonin e fermave në jug të Çikagos.

Ndërsa Dr. Gunsaulus-i shkonte në kolegj, vërejti shumë defekte në sistemin tonë arsimor, defekte të cilat ai besonte se mund t'i ndreqte, nëse do të ishte drejtues i kolegjit. Dëshira e tij më e thellë ishte të bëhej drejtues i një institucioni arsimor ku të rinjve dhe të rejave do t'u mësohej "të mësonin duke bërë".

Ai vendosi në mendjen e tij që të organizonte një kolegji të ri, në të cilin të mund të zhvillonte idetë e tij, pa u ndikuar nga metodat "ortodokse" të arsimit.

Por kishte nevojë për një milion dollarë që të vinte në jetë projektin! Ku do ta gjente ai një shumë kaq të madhe parash? Kjo ishte pyetja që tërhiqte pjesën më të madhe të mendimit të këtij predikuesi të ri ambicioz.

Dhe nuk dukej sikur ai po bënte ndonjë përparim. Çdo natë flinte me atë mendim. Ngrihej me të në mëngjes. E merrte atë me vete kudo që shkonte. E sillte dhe e risillte në mendjen e tij, derisa ajo u bë një mani gërryese për të. Një milion dollarë janë shumë para. Ai e pranoi këtë fakt, por ai gjithashtu pranoi të vërtetën se kufizimi i vetëm është ai që dikush e vetë në mendjen e tij.

Duke qenë si filozof, ashtu edhe predikues, Dr. Gunsaulus-i e kuptoi, ashtu si të gjithë ata që ia dalin mbanë në jetë, që PËRCAKTIMI I QARTË I QËLLIMIT është pika fillestare nga e cila duhet të fillohet. Ai gjithashtu kuptoi se përcaktimi i qartë i qëllimit merr mënyrë energji, jetë dhe fuqi, kur mbështetet nga një DËSHIRË E ZJARRTË për ta përkthyer atë qëllim në ekuivalentin e tij material.

Ai i dinte të gjitha këto të vërteta të mëdha, por nuk dinte se ku ose si të siguronte mbi një milion dollarë. Rrjedha e natyrshme do të ishte që të hiqte dorë dhe të largohej duke thënë: "Ah, në rregull, ideja ime është e mirë, por unë nuk mund të bëj asgjë më të, sepse kurrë nuk mund të siguroj një milion dollarët që nevojiten." Kjo është pikërisht ajo që shumica e njerëzve do të kishin thënë, por nuk është ajo që tha Dr. Gunsaulus-i. Çfarë tha ai dhe çfarë bëri, janë kaq të rëndësishme, sa unë tani po e paraqit dhe po e lë të flasë ai vetë.

"Një të shtunë pasdite, isha ulur në dhomën time duke menduar rrugë dhe mënyra për sigurimin e parave të nevojshme, që të vija në jetë planet e mia. Për gati dy vjet kisha menduar dhe nuk kisha bërë asgjë tjetër!

Kishte ardhur koha për VEPRIM!

E ndava mendjen aty që në atë çast se unë do t'i kisha brenda një jave një milion dollarët që nevojiteshin. Si? Nuk isha i shqetësuar për këtë. Gjëja më me rëndësi ishte vendimi im për t'i pasur paratë brenda një kohë të caktuar, dhe dua t'ju them se në çastin kur mora vendimin përfundimtar për t'i pasur paratë brenda një kohe të caktuar, mua më pushtoi një ndjenjë e çuditshme sigurie, si nuk e kisha përjetuar kurrë më parë. Diçka brenda meje dukej sikur thoshte: 'Pse nuk e more këtë vendim shumë kohë më parë? Paratë kanë qenë duke të pritur gjatë gjithë kësaj kohe!'

Gjërat nisën të ndodhnin me nxitim. Thirra gazetat dhe i njoftova se do të mbaja një predikim të nesërmen në mëngjes me temë: 'Çfarë do të bëja, nëse do të kisha një milion dollarë'.

Shkova të punoja për predikimin menjëherë, por më duhet t'ju them sinqerisht se kjo detyrë nuk ishte e vështirë, ngaqë kisha qenë duke e përgatitur atë predikim për gati dy vjet. Shpirti që qëndronte pas tij, ishte pjesë imja!

Shumë kohë para mesnatës me kishte mbaruar së shkruari predikimin. Shkova në shtrat me një ndjenjë besimi se mund ta shihja tashmë veten në zotërim të një milion dollarëve.

Të nesërmen në mëngjes u çova herët, shkova në banjë, lexova predikimin, pastaj u gjunjëzova dhe u luta që predikimi im të tërhiqte vëmendjen e dikujt, që do të më ofronte paratë e nevojshme.

Ndërsa isha duke u lutur, sërish e kisha atë ndjenjën e sigurisë se paratë ishin duke ardhur. I kapluar nga emocionet, u largova duke harruar ta merrja me vete predikimin, dhe këtë nuk e zbulova derisa isha në foltoren time gati për të filluar.

Ishte shumë vonë për t'u kthyer e për të marrë shënimet, por çfarë bekimi që unë nuk munda të kthehesha! Në vend të letrës nënvetëdija ime tha atë që ishte e nevojshme. Kur nisi predikimi, i mbylla sytë dhe fola me gjithë zemrën time dhe me shpirtin e ëndrrave të mia. Nuk u fola vetëm të pranishmëve,

por më pëlqen të them se i fola edhe Zotit. Thashë se çfarë do të bëja me një milion dollarë, në qoftë se kjo shumë do të ishte në duart e mia. Përshkrova planet që kisha në mendje për organizimin e një institucioni të madh edukativ, ku të rinjtë do të mësonin të bënin gjëra praktike dhe në të njëjtën kohë të zhvillonin mendjet e tyre.

Pasi kisha mbaruar dhe isha ulur, dikush u ngrit ngadalë nga vendi i tij nga tre rreshta afër fundit dhe nisi të ecte drejt foltores. Pyesja me vete se çfarë kishte ndërmend të bënte. Ai u afrua, shtriu dorën dhe tha: "Pastor, më pëlqeu predikimi juaj. E besoj se ju mund të bëni çdo gjë që thatë, nëse do t'i kishit një milion dollarë. Për të provuar se unë besoj te ju dhe në predikimin tuaj, në qoftë se ju do të vini në zyrën time nesër në mëngjes, unë do t'ju jap një milion dollarë. Emri im është Phillip D. Armour.""

I riu Gunsaulus shkoi në zyrën e zotit Armour dhe ai iu dorëzuan një milion dollarë. Me ato para ai themeloi Institutin e Teknologjisë Armour.

Këto janë më shumë para nga sa mund të shohin gjatë gjithë jetës së tyre shumica e predikuesve, sidoqoftë impulsi i paratë u krijua në mendjen e predikuesit të ri në pak më shumë se një minutë. Një milion dollarët e nevojshëm erdhën si rezultat i një ideje. Mbas idesë qëndronte një dëshirë, të cilën i riu Gunsaulus e kishte ushqyer në mendjen e tij për gati dy vjet.

Vështroni këtë fakt të rëndësishëm... AI I SIGUROI PARATË BRENDA TRIDHJETË E GJASHTË ORËVE, PASI ARRITI NË NJË VENDIM PËRFUNDIMTAR PËR T'I SIGURUAR ATO DHE VENDOSI TË BËNTE NJË PLAN TË CAKTUAR PËR SIGURIMIN E TYRE!

Nuk kishte asgjë të paqartë të menduarit e të riut Gunsaulus rreth një milion dollarëve, as edhe mungesë shprese. Shumë të tjerë para tij kanë pasur mendime të ngjashme, por kishin diçka shumë të veçantë dhe të ndryshme në vendimin që ai mori atë të shtunë të paharrueshme, kur e hodhi pas

paqartësinë dhe përfundimisht tha: "UNË DO T'I siguroj këto para brenda një jave!"

Duket sikur Zoti e veten në anën e njeriut që e di saktësisht atë që dëshiron, në qoftë se ai është i vendosur për të marrë VETËM ATË! Për më tepër, parimi përmes të cilit Dr. Gunsaulus-i siguroi një milion dollarë është ende i gjallë! Ai është në dispozicionin tuaj! Ky ligj universal është po aq i realizueshëm sot, ashtu siç ishte edhe kur predikuesi i ri e përdori atë në mënyrë kaq të suksesshme. Ky libër përshkruan hap pas hapi trembëdhjetë elementet e këtij ligji të madh dhe sugjeron se si mund të vihen ato në përdorim. Vëreni se Asa Candleri dhe Dr. Frank Gunsaulus-i kishin një karakteristikë të përbashkët: Të dy e dinin të vërtetën mahnitëse se IDETË MUND TË SHNDËRROHEN NË PARA NËPËRMJET FUQISË SË QËLLIMIT DHE PLANEVE TË PËRCAKTUARA.

Nëse ju jeni një ndër ata që besojnë se vetëm puna e madhe dhe ndershmëria do të sjellin pasuri, harrojeni atë mendim! Kjo nuk është e vërtetë!

Pasuritë, kur vijnë në sasi të mëdha, nuk janë kurrë rezultat i punës së MADHE! Pasuritë vijnë - nëse ato vijnë - si përgjigje ndaj kërkesave të caktuara, bazuar në zbatimin e parimeve të caktuara, dhe jo nga rastësia ose fati. Duke folur në përgjithësi, një ide është një impuls i mendimit që nxit veprime duke i bërë thirrje imagjinatës. Të gjithë shitësit e zotë e dinë se idetë mund të shiten aty ku malli nuk mundet. Shitësit e zakonshëm nuk e dinë këtë, kjo është arsyeja pse ata janë "të zakonshëm".

Një botues librash, i cili shet për pak fitim, bëri një zbulim që do të jetë me shumë vlerë për botuesit në përgjithësi. Ai e kuptoi se shumë njerëz blejnë titujt dhe jo përmbajtjet e librave. Duke ndryshuar pak titullin e një libri që nuk po blihej, arriti t'i rriste shitjet e atij libri në më shumë se një milion kopje. Brendsia e librit nuk u ndryshua aspak. Ai thjesht ia hoqi

kapakun me titullin e librit që nuk shitej, dhe i vuri një kapak të ri me një titull që kishte vlerë "biznesi".
Kjo, aq e thjeshtë sa mund të duket, ishte një IDE! Ishte IMAGJINATË.
Nuk ka çmime standarde për idetë. Krijuesi i ideve e përcakton vetë çmimin e tij dhe, nëse është i zoti, e merr atë vlerë. Industria e televizionit krijoi një tufë të tërë milionerësh. Shumica e tyre ishin njerëz që nuk mund të krijonin IDE, POR ata kishin imagjinatën për t'i njohur idetë, kur i shihnin. Një tufë tjetër milionerësh do të krijohet nga biznesi i radios, i cili është i ri dhe i pambaruajtur me imagjinatë të mprehtë. Paratë do të krijohen nga ata që zbulojnë ose krijojnë programe të reja edhe më të admirueshme dhe që kanë imagjinatën për të njohur merita dhe për t'u dhënë dëgjuesve të radios një mundësi që të përfitojnë prej saj.
Sponsori! Kjo viktimë e pafat që tani paguan koston e të gjitha "argëtimeve" të radios, së shpejti do të ndërgjegjësohet ndaj ideve dhe do të kërkojë diçka në këmbim të parave të tij. Njeriu që u siguron sponsorëve barazinë, gjithashtu dhe programe që ofrojnë shërbime të dobishme, është njeriu që do të bëhet i pasur në këtë industri të re.
Këngëtarët dhe artistët mediokër, që tani ndotin ajrin me performanca pa vlerë dhe qesharake, do të largohen nga rruga dhe vendet e tyre do të zihen nga artistë të vërtetë, të cilët zhvillojnë programe të planifikuara me kujdes e që janë projektuar për t'i shërbyer mendjes së njerëzve, si dhe për t'u ofruar argëtim.
Kjo është një fushë e gjerë dhe e hapur mundësish, e cila ulërin me protestën e saj për mënyrën se si është duke u vrarë për shkak të mungesës së imagjinatës, dhe lutet për shpëtim me çdo çmim. Mbi të gjitha gjërat që radioja ka nevojë, janë IDETË e reja!
Nëse kjo fushë e mundësish ju intrigon, ndoshta mund të përfitoni nga sugjerimi se programet e suksesshme të së ardhmes në radio do të kenë më shumë vëmendje për të krijuar

audienca "blerësish" dhe më pak vëmendje për audienca "dëgjuesish". E thënë më thjesht, krijuesit e programeve të radios, që të kenë sukses në të ardhmen, duhet të gjejnë mënyra praktike për t'i kthyer "dëgjuesit" në "blerës".
Për më tepër, producenti i suksesshëm i programeve të radios në të ardhmen duhet t'i përmirësojë karakteristikat personale, në mënyrë që ai patjetër të mund të tregojë efektin e tij mbi audiencën.
Sponsorët po lodhen nga blerja e emisioneve ku flitet pa fund bazuar në tema që burojnë nga hiçi. Ata duan, dhe në të ardhmen do të kërkojnë, dëshmi të padiskutueshme se programi jo vetëm që do t'u ofrojë miliona njerëzve të qeshurat më kënaqësindjellëse, por se ato të qeshura mund të shesin reklama!
Një gjë tjetër që duhet të kuptohet nga ata që mendojnë të hyjnë në këtë fushë të re mundësish, është se reklamat e radios do të trajtohen nga një grup tërësisht i ri ekspertësh të reklamave, që ndahen dhe dallohen nga punonjësit e agjencive të reklamave të gazetave dhe revistave të kohëve të vjetra. Të vjetrit në fushën e reklamave nuk mund "t'i lexojnë" reklamat e radios në fushën moderne, sepse ata kanë qenë të shkolluar për TË PARË E LEXUAR idetë. Teknika e re e radios kërkon njerëz që mund t'i interpretojnë idetë nga dorëshkrim në trajtën e TINGULLIT! Autorit i është dashur një vit punë të vështirë dhe shumë mijëra dollarë për ta mësuar këtë.
Aktualisht, radioja është aty ku ishte televizioni kur Mary Pickford-i dhe kaçurrelat e saj u shfaqën për herë të parë në ekran.
Ka mjaft hapësirë në radio për ata që mund të prodhojnë ose të njohin IDETË. Nëse komenti i mësipërm për mundësitë e radios nuk e ka bërë fabrikën tuaj të ideve të fillojë të punojë, më mirë ta harroni atë. Mundësia juaj është në ndonjë fushë tjetër. Nëse komenti ju ka intriguar sadopak, shkoni më tej dhe mund të gjeni IDENË që ju duhet, për të plotësuar karrierën tuaj.
Mos lejoni që mungesa e përvojës në radio t'ju shkurajojë.

Andrew Carnegie dinte shumë pak rreth bërjes së çelikut - vetë Carnegie ma ka thënë këtë - por ai përdori dy nga parimet e përshkruara në këtë libër dhe bëri që biznesi i çelikut t'i dhuronte atij një pasuri të madhe.

Praktikisht, historia e çdo pasurie të madhe fillon me ditën kur një krijues dhe një shitës idesh bashkohen dhe punojnë në harmoni. Carnegie e rrethoi veten me njerëz që mund të bënin gjithçka që ai nuk mund të bënte. Njerëz që krijonin ide dhe njerëz që i vinin idetë në veprim, duke e bërë veten dhe të tjerët mrekullisht të pasur.

Miliona njerëz e kalojnë jetën duke shpresuar për "ndryshime" të favorshme. Ndoshta një ndryshim i favorshëm mund t'i japë dikujt një mundësi, por plani më i sigurt është të mos varesh nga fati. Ishte një "ndryshim" i favorshëm që më dha mundësinë më të madhe të jetës sime, por u deshën njëzet e pesë vjet përpjekje të vendosur për t'iu përkushtuar asaj mundësie, para se të bëhej një aset.

"Ndryshimi" qëndron në fatin tim të mirë që u takova dhe sigurova bashkëpunimin me Andrew Carnegie-n. Në atë rast Carnegie mbolli në mendjen time idenë e organizimit të parimeve për të arritur në një filozofi suksesi. Mijëra njerëz kanë përfituar nga zbulimet e bëra gjatë njëzet e pesë vjet hulumtimesh dhe shumë pasuri janë grumbulluar përmes zbatimit të filozofisë. Fillimi ishte i thjeshtë. Ishte një IDE që gjithkush mund ta zhvillonte.

Ndryshimi i favorshëm erdhi përmes Carnegie-t, por po VENDOSMËRIA, PËRCAKTIMI I QËLLIMIT, DËSHIRA PËR TË ARRITUR OBJEKTIVIN DHE PËRPJEKJET E VAZHDUESHME PËR NJËZET E PESË VJET? Nuk ishte një dëshirë e zakonshme ajo që i mbijetoi zhgënjimit, shkurajimit, humbjes së përkohshme, kritikave dhe kujtesave të vazhdueshme për "humbje kohe." Ishte një DËSHIRË E ZJARRTË! NJË MANI!

Kur ideja u mboll për herë të parë në mendjen time nga zoti Carnegie, ajo ishte marrë me të mirë, ushqyer dhe joshur

për të mbetur gjallë. Shkallë-shkallë, ideja u bë një gjigant në pushtetin e vet dhe kjo më mori me të mirë, më ushqeu dhe më tërhoqi. Kështu janë idetë. Së pari, ju u jepni atyre jetë, veprim dhe udhëzime, më pas ato marrin fuqi dhe i kapërcejnë të gjitha kundërshtimet.

Idetë janë forca të paprekshme, por kanë më shumë fuqi se truri që i ka lindur ato. Ato kanë fuqinë për të jetuar, edhe pasi truri që i ka krijuar, është kthyer në pluhur. Merrni për shembull fuqinë e Krishterimit. Ajo filloi me një ide të thjeshtë, të lindur në mendjen e Krishtit. Parimi i tij kryesor ishte: "Silluni me të tjerët ashtu siç do të donit që të tjerët të silleshin me ju". Krishti u kthye sërish andej nga kishte ardhur, por IDEJA e Tij vazhdon marshimin.

Një ditë ajo do të rritet e ndërgjegjësohet, atëherë ajo do ta ketë plotësuar DËSHIRËN më të thellë të Krishtit. IDEJA është zhvilluar vetëm dy mijë vjet. Jepini kohë asaj!

SUKSESI NUK KËRKON SHPJEGIME.
DËSHTIMI NUK I PRANON JUSTIFIKIMET.

KREU 7

PLANIFIKIMI I ORGANIZUAR: KRISTALIZIMI NË VEPRIM I DËSHIRËS

HAPI I GJASHTË DREJT PASURIMIT

Ju keni mësuar se gjithçka që njeriu krijon ose fiton, fillon në formën e DËSHIRËS, kjo dëshirë merret në rrugëtimin e parë të udhëtimit të saj nga abstrakteja te konkretja, në punishten e IMAGJINATËS, ku PLANET për shndërrimin e saj krijohen dhe organizohen.

Në kreun e dytë, jeni udhëzuar të ndërmerrni gjashtë hapa konkretë dhe praktikë, si veprimin tuaj të parë në konvertimin e dëshirës për para në ekuivalenten e saj monetare. Një nga këta hapa është formulimi i një plani KONKRET praktik - ose i disa planeve - përmes të cilit ky shndërrim mund të realizohet. Tani do të merrni udhëzime se si mund të thurni plane që do të jenë praktike.

a. Bashkohuni me një grup njerëzish, aq sa mund të jetë e nevojshme për krijimin dhe realizimin e planit tuaj ose të planeve për grumbullimin e parave, duke përdorur parimin e "Mendjes Mjeshtërore" të përshkruar në kreun pararendës. (Respektimi i këtij udhëzimi është absolutisht thelbësor. Mos e lini pas dore atë.)
b. Para se të formoni aleancën tuaj të "Mendjes Mjeshtërore", përcaktoni se çfarë përparësish dhe përfitimesh mund

t’i ofroni secilit anëtar të grupit tuaj, në këmbim të bashkëpunimit të tyre. Askush nuk do të punojë pafundësisht pa ndonjë formë kompensimi. Asnjë person inteligjent as do të kërkojë dhe as do të presë që dikush të punojë pa një kompensim të përshtatshëm, edhe pse ky mund të mos jetë gjithmonë në formën e parave.
c. Bini në një mendje që të takoheni me anëtarët e grupit tuaj të "Mendjes Mjeshtërore" të paktën dy herë në javë dhe, nëse është e mundur, edhe më shpesh, derisa së bashku të keni përsosur planin ose planet e nevojshme për grumbullimin e parave.
d. Ruani një HARMONI TË PËRSOSUR me çdo anëtar të grupit tuaj të "Mendjes Mjeshtërore". Nëse nuk e zbatoni këtë udhëzim pikë për pikë, ju mund të dështoni. Parimi i "Mendjes Mjeshtërore" nuk mund të realizohet aty ku nuk mbizotëron HARMONIA E PËRSOSUR.
Mbani mend këto fakte:
Së pari. Ju keni marrë përsipër një sipërmarrje shumë të rëndësishme për ju. Që të jeni të sigurt për suksesin, duhet të keni plane pa të meta.
Së dyti. Ju duhet të keni përparësinë e zotërimit të përvojës, arsimimit, aftësive të lindura dhe imagjinatës së mendjeve të tjera. Kjo është në harmoni me metodat e ndjekura nga çdo person që ka grumbulluar një pasuri të madhe.
Asnjë individ nuk ka përvojë të mjaftueshme, arsimim, aftësi të lindura dhe njohuri për të siguruar grumbullimin e një pasurie të madhe pa bashkëpunimin e njerëzve të tjerë. Çdo plan që do të thurni në përpjekjen tuaj për të grumbulluar pasuri, duhet jetë një krijim i përbashkët ndërmjet jush dhe çdo anëtari të grupit tuaj të "Mendjes Mjeshtërore". Ju mund t’i krijoni planet tuaja, qoftë të gjithë së bashku ose edhe duke punuar të ndarë, POR KINI PARASYSH QË ATO PLANET TË KONTROLLOHEN DHE TË MIRATOHEN NGA ANËTARËT E ALEANCËS SUAJ TË "MENDJES MJESHTËRORE".

Nëse plani i parë që keni krijuar, nuk ka sukses, zëvendësojeni atë me një plan të ri; nëse edhe ky plan i ri dështon, zëvendësojeni atë me një tjetër akoma, e kështu me radhë, derisa të gjeni një plan që FUNKSIONON. Ky është çasti kur shumica e njerëzve dështojnë, për shkak të mungesës së KËMBËNGULJES për të krijuar plane të reja, që zënë vendin e atyre që dështojnë.

Edhe njeriu më inteligjent nuk mund të arrijë sukses në grumbullimin e parave, dhe as në ndonjë sipërmarrje tjetër, pa pasur plane praktike dhe të realizueshme. Vetëm sillni këtë fakt në mendje dhe mos harroni, kur planet tuaja dështojnë, se humbja e përkohshme nuk është një dështim i përhershëm. Kjo do të thotë vetëm se planet tuaja nuk kanë qenë të shëndosha. Thurni plane të reja. Filloni gjithçka nga e para.

Tomas A. Edisoni "dështoi" dhjetëmijë herë, para se të përsoste llambën e lehtë elektrike inkandeshente. Kjo do të thotë se ai u përball me humbjen e përkohshme dhjetëmijë herë, para se përpjekjet e tij të kurorëzoheshin me sukses.

Humbja e përkohshme duhet të nënkuptojë vetëm një gjë: njohjen e sigurt se ka diçka që nuk shkon në planin tuaj. Miliona njerëz e kalojnë jetën mes mjerimit dhe varfërisë, sepse ata nuk kanë një plan të shëndoshë nëpërmjet të cilit të grumbullojnë pasuri.

Henri Fordi krijoi shumë pasuri jo për shkak të mendjes së tij superiore, por sepse ai thuri dhe ndoqi një PLAN që rezultoi të ishte i shëndoshë. Mund të përmenden mijëra njerëz, secili nga ata me një arsimim më të mirë se Fordi, por që secili prej tyre jeton në varfëri, sepse nuk ka planin e DUHUR për grumbullimin e parave.

Arritja juaj nuk mund të jetë më e madhe nga sa janë të shëndosha PLANET tuaja. Kjo mund të duket një deklaratë, sigurisht, por është e vërtetë. Samuel Insulli e humbi pasurinë e tij prej mbi njëqind milionë dollarë.

Pasuria e Insullit ishte realizuar nga plane që ishin të shëndosha. Depresioni o pësoi biznesi, e detyroi zotin Insull

t’i NDRYSHONTE PLANET E TIJ, dhe NDRYSHIMI çoi në "humbjen e përkohshme", sepse planet e tij të reja NUK ISHIN TË SHËNDOSHA. Zoti Insull tashmë është një burrë i moshuar e, për pasojë, ai mund ta pranojë "dështimin" në vend të "humbjes së përkohshme", por, nëse përvoja e tij rezulton të jetë një DËSHTIM, kjo do të vijë si pasojë se ai nuk ka më KËMBËNGULJE të zjarrtë për t’i rindërtuar planet e tij.

Asnjë njeri nuk "është fshikulluar" kurrë, derisa nuk KA HEQUR DORË me mendjen e tij. Ky fakt do të përsëritet shumë herë, sepse është shumë e lehtë "të mposhteni" qysh në shenjat e para të humbjes.

James J. Hill-i u përball me humbjen e përkohshme, kur për herë të parë u përpoq ka rriste kapitalin e nevojshëm për të ndërtuar një hekurudhë nga lindja në perëndim, por ai e ktheu humbjen në fitore përmes planeve të reja.

Henri Fordi u përball me humbjen e përkohshme jo vetëm në fillim të karrierës së tij të makinave, por pasi kishte arritur në majë. Ai krijoi plane të reja dhe marshoi drejt fitores financiare.

Ne shohim njerëz që kanë grumbulluar pasuri të mëdha, por shpesh njohim vetëm triumfin e tyre, duke anashkaluar humbjet e përkohshme që atyre u është dashur të kapërcejnë përpara se "t’ia dilnin mbanë".

ASNJË NDJEKËS I KËSAJ FILOZOFIE NUK MUND TË PRANOJË NË MËNYRË TË ARYSHME QË TË GRUMBULLOJË PASURI PA PËRJETUAR PËRVOJËN E "HUMBJES SË PËRKOHSHME". Kur humbja vjen, pranojeni atë si një sinjal që planet tuaja nuk janë të shëndosha, rindërtojini ato dhe lundroni përsëri drejt qëllimit tuaj të dëshiruar. Nëse dorëzoheni para se të keni arritur qëllimin tuaj, jeni njeri që "dorëzohet".

AI QË DORËZOHET, NUK FITON ASNJËHERË, KURSE NJË FITUES ASNJËHERË NUK DORËZOHET.

Veçojeni këtë fjali, shkruajeni atë në një copë letër me

shkronja të mëdha dhe vendoseni aty ku mund ta shihni çdo natë, para se të flini, si dhe çdo mëngjes, para se të shkoni në punë.

Kur filloni të zgjidhni anëtarët për grupin tuaj të "Mendjes Mjeshtërore", përpiquni të zgjidhni ata që nuk e marrin seriozisht humbjen. Disa njerëz në mënyrë të gabuar besojnë se vetëm PARATË mund të bëjnë para. Kjo nuk është e vërtetë! DËSHIRA, e shndërruar në ekuivalenten e saj monetare nëpërmjet parimeve të parashtruara këtu, është agjencia me anën e së cilës "bëhen" paratë. Paraja, në vetvete, nuk është gjë tjetër vetëm një lëndë e ngurtë. Ajo nuk mund të lëvizë, as të mendojë ose të flasë, por ajo mund "të dëgjojë" kur një njeri që e DËSHIRON atë, e thërret që të vijë!

PLANIFIKIMI I SHITJES SË SHËRBIMEVE

Pjesa e mbetur e këtij kreu i është kushtuar përshkrimit të mënyrave dhe mjeteve të marketingut të shërbimeve personale. Informacioni i paraqitur këtu do të jetë një ndihmë praktike për çdo person që ka ndonjë lloj shërbimesh mjaft i çmuar për ata që synojnë të udhëheqin në profesionet e tyre.

Planifikimi inteligjent është thelbësor për të arritur suksesin në çdo sipërmarrje të projektuar për të grumbulluar pasuri. Këtu do të gjeni udhëzime të hollësishme për ata që duhet të fillojnë grumbullimin e pasurisë nga shitja e shërbimeve personale.

Mund të jetë zemërdhënëse të dini se praktikisht të gjitha pasuritë e mëdha kanë filluar në formën e kompensimit të shërbimeve personale, ose nga shitja e IDEVE. Çfarë tjetër, përveç ideve dhe shërbimeve personale, duhet të japë në këmbim të parave dikush që nuk zotëron ndonjë pronë?

Duke folur në përgjithësi, ekzistojnë dy tipa njerëzish në botë: Një tip është i njohur si LIDER, kurse tjetri si NDJEKËS.

Vendosni në fillim mend nëse doni të bëheni një lider në profesionin e zgjedhur apo ju apo të mbeteni një ndjekës. Diferenca në kompensim është e madhe. Ndjekësi, me të drejtë, nuk mund të presë kompensim të njëjtë me atë që i takon liderit, edhe pse shumë ndjekës bëjnë gabimin e priturit të një pagese të tillë.

Nuk është turp që të jesh ndjekës. Nga ana tjetër, nuk është meritë të kesh filluar në cilësinë e ndjekësve. Shumë liderë të mëdhenj e kanë filluar në cilësinë e ndjekësve. Ata u bënë liderë të mëdhenj, sepse ishin NDJEKËS INTELIGJENTË. Me disa përjashtime, njeriu që nuk mund të ndjekë një lider në mënyrë inteligjente, nuk mund të bëhet lider i zoti. Njeriu që është i aftë të ndjekë një lider me zotësi, është zakonisht njeriu që ka aftësinë të shndërrohet në lider për kohë shumë të shkurtër. Një ndjekës inteligjent ka përparësi të shumta, midis tyre MUNDËSINË PËR TË SIGURUAR NJOHURI NGA LIDERI.

TIPARET KRYESORE TË LIDERSHIPIT

Në vijim janë parashtruar faktorët e rëndësishëm të lidershipit:

1. KURAJA E PALËKUNDUR, bazuar në njohjen e vvetes dhe të profesionit. Asnjë ndjekës nuk dëshiron të udhëhiqet nga një lider i cili mungon vetëbesimi dhe guximi. Asnjë ndjekës inteligjent nuk do që të udhëhiqet nga një lider i tillë për shumë kohë.
2. VETËKONTROLLI. Njeriu që nuk mund të kontrollojë veten, nuk mund të kontrollojë kurrë të tjerët. Vetëkontrolli jep një shembull të fuqishëm për ndjekësit e dikujt, të cilin më inteligjentët do ta ndjekin.
3. NDJENJA E MPREHTË E DREJTËSISË. Pa një ndjenjë ndershmërie dhe drejtësie asnjë lider nuk mund të komandojë dhe ta ruajë respektin e ndjekësve të tij.

4. VENDOSMËRIA E VENDIMIT. Njeriu që luhatet në vendimet e tij, tregon se nuk është i sigurt në vetvete. Ai nuk mund të udhëheqë të tjerët me sukses.
5. VENDOSMËRIA PËR HARTIMIN E PLANEVE. Lideri i suksesshëm duhet ta planifikojë punën e tij dhe të përpunojë planin e tij. Një lider që vepron me supozime, pa plane të caktuara praktike, është si një anije pa timon. Herët a vonë, ai do të përplaset me shkëmbinjtë.
6. ZAKONI I TË BËRIT MË SHUMË NGA SA PAGUHET. Një prej metave të udhëheqjes është mungesa e gatishmërisë, nga ana e liderit, për të bërë më shumë nga sa kërkon prej ndjekësve të tij.
7. PERSONALITETI TËRHEQËS. Një person i çregullt dhe i pakujdesshëm nuk mund të bëhet lider i suksesshëm. Udhëheqja kërkon respekt. Ndjekësit nuk do ta respektojnë një lider që nuk i konsideron të rëndësishëm të gjithë faktorët e një Personaliteti Tërheqës.
8. SIMPATIA DHE MIRËKUPTIMI. Lideri i suksesshëm duhet të ketë marrëdhënie të mira me ndjekësit e tij. Për më tepër, ai duhet t'i kuptojë ata dhe problemet e tyre.
9. MJESHTËR I DETAJEVE. Udhëheqja e suksesshme kërkon mjeshtëri në detajet e pozitës së liderit.
10. GATISHMËRIA PËR TË MARRË PËRGJEGJËSI TË PLOTË. Lideri i suksesshëm duhet të jetë i gatshëm të marrë përgjegjësinë për gabimet dhe të metat e ndjekësve të tij. Nëse përpiqet ta largojë këtë përgjegjësi, ai nuk do të jetë më lideri. Në qoftë se një nga ndjekësit e tij bën një gabim dhe me këtë tregon se është i paaftë, lideri duhet të pranojë se është ai vetë ka dështuar.
11. BASHKËPUNIMI. Lideri i suksesshëm duhet të kuptojë dhe të zbatojë parimin e përpjekjeve të përbashkëta dhe të jetë në gjendje t'i nxitë ndjekësit e tij të bëjnë të njëjtën gjë. Udhëheqja kërkon FUQI, dhe fuqia kërkon BASHKËPUNIM. Ky forma lidershipi: E para, dhe më e efektshmja është UDHËHEQJA ME PËLQIMIN dhe me simpatinë e

ndjekësve. E dyti është UDHËHEQJA ME FORCË, pa pëlqimin dhe simpatinë e ndjekësve.

Historia është e mbushur me fakte që tregojnë se Udhëheqja me Forcë nuk të zgjatë. Rënia dhe zhdukja e "Diktatorëve" dhe e mbretërve është dëshmi e qartë. Kjo do të thotë se njerëzit nuk do të ndjekin pafundësisht një udhëheqje të detyruar.

Bota sapo ka hyrë në një epokë të re të marrëdhënieve ndërmjet liderëve dhe ndjekësve, e cila shumë qartë bën thirrje për liderë të rinj, si dhe për një lloj të ri lidershipi në biznes dhe industri. Ata që i përkasin shkollës së vjetër të udhëheqjes me forcë, duhet të kuptojnë llojin e ri të lidershipit (bashkëpunimin) ose të zbresin në kategorinë dhe radhët e ndjekësve. Nuk ka asnjë rrugëdalje tjetër për ta.

Marrëdhënia ndërmjet punëdhënësit dhe punëmarrësit, ose e liderit dhe e ndjekësit, në të ardhmen do të jetë një bashkëpunim i ndërsjellë, bazuar në ndarjen e barabartë të fitimeve të biznesit. Në të ardhmen, marrëdhënia ndërmjet punëdhënësit dhe punëmarrësit do të ketë shumë partneritet nga sa ka pasur në të kaluarën.

Napoleoni, perandori Vilhelm i Gjermanisë, cari i Rusisë dhe mbreti i Spanjës ishin shembuj të udhëheqjes me forcë. Udhëheqja e tyre ka marrë fund. Pa shumë vështirësi, dikush mund të drejtojë gishtin te prototipi i këtyre ish-liderëve në mes të liderëve të biznesit, financës dhe punës në Amerikë, të cilët janë rrëzuar nga froni ose janë në listë për t'u larguar. Udhëheqja me pëlqimin e ndjekësve është e vetmja që mund të zgjatë!

Përkohësisht, njerëzit mund ta ndjekin udhëheqjen me forcë, por ata nuk do ta bëjnë këtë me dëshirë.

Lloji i ri i LIDERSHIPIT do të përqafojë njëmbëdhjetë faktorët e udhëheqjes të përshkruar në këtë krye, si dhe disa faktorë të tjerë. Njeriu që i bën këta faktorë bazën e udhëheqjes së tij, do të gjejë mundësi të shumta për të udhëhequr në çdo rrugë të jetës. Depresioni u zgjat tej mase, sepse botës i

mungonte UDHËHEQJA e një lloji të ri. Kur periudhës së depresionit i erdhi fundi, kërkesa për liderë që janë të zotë të zbatojnë metodat e reja të udhëheqjes, e ka tejkaluar në mënyrë të ndjeshme ofertën. Disa liderë të tipit të vjetër do ta reformojnë dhe përshtatin veten me llojin e ri të udhëheqjes, por, në përgjithësi, bota do të duhet të kërkojë prurje të reja për udhëheqjen e saj. Kjo domosdoshmëri mund të jetë MUNDËSIA JUAJ!

DHJETË SHKAQET KRYESORE QË ÇOJNË DREJT DËSHTIMIT NË UDHËHEQJE

Kemi ardhur tani te gabimet më të mëdha të liderëve që dështojnë, sepse është po aq thelbësore që të dini ÇFARË NUK DUHET TË BËNI, po aq sa edhe të dini çfarë të bëni.

1. PAAFTËSIA PËR TË ORGANIZUAR DETAJE. Udhëheqja e efektshme kërkon aftësi për të organizuar dhe zotëruar detaje. Asnjë udhëheqës i vërtetë nuk është gjithmonë "shumë i zënë" për të bërë diçka që mund të kërkohet nga ai, në cilësinë e tij si lider. Kur një njeri, qoftë ai lider ose ndjekës, pranon se është "shumë i zënë" për ndryshuar planet e tij ose për t'i kushtuar vëmendje ndonjë urgjence, ai e pranon kështu, paaftësinë e tij. Lideri i suksesshëm duhet të jetë zoti në të gjitha detajet që kanë lidhje me pozitën e tij. Kjo do të thotë, sigurisht, se ai duhet ta fitojë zakonini e delegimit të detajeve togerëve të aftë.
2. MUNGESA E VULLNETIT PËR TË DHËNË SHËRBIM TË PËRULUR. Liderët e mëdhenj e të vërtetë janë të gatshëm, kur e kërkon rrethana, të kryejnë çdo lloj pune që ata do t'ia kërkonin dikujt tjetër për ta kryer. "Më i madhi ndër ju, do të jetë shërbëtori i të gjithëve", është një e vërtetë që të gjithë liderët e aftë e vëzhgojnë dhe e respektojnë.
3. PRITSHMËRIA PËR T'U PAGUAR PËR ATË QË "DINË", NË VEND TË ASAJ QË BËJNË ME ATË QË

DINË. Bota nuk i paguan njerëzit për atë që "dinë". Ajo i paguan për atë që BËJNË ose nxitin të tjerët të bëjnë.

4. FRIKA NGA KONKURRENCA E NDJEKËSVE. Lideri që ka frikë se një nga ndjekësit e tij mund t'i zërë vendin, është praktikisht i sigurt se kjo frikë do të kthehet në realitet herët a vonë. Lideri i trajnuar trajnon detajet e punës mund t'u delegojë në mënyrë një lider ta shumëfishojë veten. Vetëm në këtë mënyrë një lider mund ta shumëfishojë veten, dhe ta përgatitë veten për të qenë në shumë vende, dhe t'u kushtojë vëmendje shumë gjërave në të njëjtën kohë. Është një e vërtetë se njerëzit marrin më shumë para të ardhura për AFTËSINË E TYRE PËR T'I BËRË TË TJERËT QË TË KRYEJNË DETYRAT, sesa ndoshta mund të fitojnë nga përpjekjet e tyre. Një lider i efektshëm mundet, me anë të njohurive për punën e tij dhe magnetizmit të personalitetit të tij, të rritë në një masë të ndjeshme efektshmërinë e të tjerëve dhe t'i nxisë ata të kryejnë më shumë shërbim, madje edhe më cilësor, nga sa ata mund ta bënin pa ndihmën e tij.
5. MUNGESA E IMAGJINATËS. Lideri pa imagjinatë është i paaftë t'u japë zgjidhje urgjente situatave dhe të krijojë plane me anë të cilave t'i udhëheqë ndjekësit e tij në mënyrë të efektshme.
6. EGOIZMI. Udhëheqësi që i merr të gjitha meritat për punën e kryer nga ndjekësit e tij, është e sigurt që do të përballet me pakënaqësi. Një lider i vërtetë i madh NUK MERR ASNJË MERITË PËR VETE. Ai është i kënaqur t'ua njohë meritat ndjekësve të tij, kur ka të tilla, sepse ai e di që shumica e njerëzve do të punojnë më shumë, kur marrin lavdërime dhe vlerësohen, sesa kur do të punonin vetëm për para.
7. MOSPËRMBAJTJA. Ndjekësit nuk e respektojnë një lider të papërmbajtur. Për më tepër, mospërmbajtja në çfarëdolloj forme që shfaqet, shkatërron durimin dhe gjallërinë e të gjithë atyre që përfshihen në të.
8. PABESIA. Ndoshta kjo duhej të ishte vënë në krye të

listës. Lideri që nuk është besnik ndaj detyrës së tij, ndaj bashkëpunëtorëve nën të, ndaj atyre që qëndrojnë mbi të, dhe atyre që qëndrojnë nën të, nuk mund ta mbajë gjatë udhëheqjen e tij. Pabesia e bën dikë të vlejë më pak se pluhuri mbi tokë, dhe i sjell përbuzjen që meriton. Mungesa e besnikërisë është një nga shkaqet kryesore të dështimit në çdo rrugë të jetës.
9. THEKSIMI I "AUTORITETIT" TË UDHËHEQJES. Lideri i aftë udhëheq me kurajë, dhe jo duke u përpjekur të ngjallë frikë në zemrën e ndjekësve të tij. Lideri që përpiqet të tërheqë vëmendjen e ndjekësve të tij me anë "të autoritetit", vjen në kategorinë e udhëheqjes PËRMES FORCËS. Nëse një lider është NJË LIDER I VËRTETË, ai nuk do të ketë nevojë ta reklamojë këtë fakt, përveçse me sjelljen e tij, simpatinë, mirëkuptimin, drejtësinë dhe demonstrimit se ai e di punën e vet.
10. THEKSIMI I TITULLIT. Lideri kompetent nuk kërkon "titull" për të fituar respektin e ndjekësve të tij. Dikush që i kushton shumë vëmendje titullit të tij, në përgjithësi nuk ka tjetër gjë për të theksuar. Dyert e領zyrës së liderit të vërtetë janë të hapura për të gjithë ata që dëshirojnë të hyjnë, dhe klientët e tij nuk kanë kundër formalitete ose salltanete.
Këto janë disa nga shkaqet më të zakonshme që çojnë drejt dështimit në udhëheqje. Cilido nga këto gabime është i mjaftueshëm për të nxitur dështimin. Studiojeni listën me kujdes, nëse synoni drejt udhëheqjes, dhe sigurohuni që të mos bëni gabime të tilla.

DISA NGA FUSHAT INTERESANTE NË TË CILAT DO TË KËRKOHET "UDHËHEQJA E RE"

Para se ta mbyllim këtë krye, do të kërkoja vëmendjen tuaj për disa nga fushat më interesante në të cilat ka pasur një rënie të cilësisë së udhëheqjes dhe ku një lloj i ri lideri mund të gjejë një sërë MUNDËSISH.

Së pari. Kërkesa më këmbëngulëse për liderë të rinj është në fushën e politikës; kërkesë kjo që nuk tregon asgjë më pak se një urgjencë. Shumica e politikanëve, me sa duket, janë bërë mashtrues të ligjëruar. Ata kanë rritur taksat dhe kanë shkatërruar makinerinë e industrisë e të biznesit deri në atë pikë, sa njerëzit nuk mund ta përballojnë më ngarkesën.
Së dyti. Biznesi bankar është duke u reformuar. Liderët e kësaj fushe kanë humbur pothuajse tërësisht besimin e publikut. Tashmë bankierët e kanë ndier nevojën e reformimit, dhe e kanë filluar atë.
Së treti. Industria kërkon liderë të rinj. Liderët e tipit të vjetër mendonin dhe vepronin në funksion të dividendëve, në vend që të mendonin dhe të vepronin në funksion të ekuacionit njerëzor! Lideri i ardhshëm në industri, që t'i rezistojë kohës, duhet ta konsiderojë veten pothuajse si një zyrtar publik, detyra e të cilit është të menaxhojë besimin e tij në mënyrë të tillë, që të mos i krijojë vështirësi asnjë individi ose grupi individësh. Shfrytëzimi i punonjësve është një gjë që i përket së kaluarës. Njeriu që aspiron të udhëheqë në fushën e biznesit, industrisë dhe të punës, të mos e harrojë këtë.
Së katërti. Lideri fetar i së ardhmes do të jetë i detyruar t'u kushtojë më shumë vëmendje nevojave të dëgjuesve të tij, duke u kushtuar më shumë zgjidhjen e problemeve të tyre aktuale ekonomike dhe personale dhe më pak vëmendje së kaluarës dhe së ardhmes ende të palindur.
Së pesti. Në profesionet e drejtësisë, mjekësisë dhe arsimit, kërkohet një lloj i ri i lidershipi dhe, në njëfarë mase, edhe liderët e rinj do të bëhen një domosdoshmëri. Kjo është veçanërisht e vërtetë në fushën e arsimit. Lideri në këtë fushë duhet, në të ardhmen, të gjejnë mënyra dhe mjete për t'u mësuar njerëzve si TË VËNË NË JETË njohuritë që ata marrin në shkollë. Ata duhet të merren më shumë me PRAKTIKË dhe më pak me TEORI.
Së gjashti. Liderë të rinj do të kërkohen në fushën e gazetarisë. Gazetat e së ardhmes, për t'u udhëhequr me sukses,

duhet të shkëputen nga "privilegjet e veçanta" dhe të çlirohen nga subvencioni i reklamave. Ato duhet të pushojnë së qeni organe propagande për interesa që përkrahin kolonat e reklamave të tyre. Lloji i gazetës që boton skandale dhe foto të turpshme, përfundimisht do të kërkojë e do të gjejë më çdo kusht rrugën që shkon drejt mendjen e njeriut.

Këto janë vetëm disa nga fushat ku mundësitë për liderë të rinj dhe të një lloji të ri lidershipi tani janë në dispozicion. Bota po ndryshon shpejt. Kjo do të thotë se mënyrat nëpërmjet së cilës promovohen ndryshimet në sjelljen e njeriut, duhet të përshtaten me ndryshimet. Mënyrat e përshkruara këtu janë ato që më shumë se çdo gjë tjetër përcaktojnë trendin e civilizimit.

KUR DHE SI TË APLIKONI PËR NJË POZICION

Informacioni i përshkruar këtu është rezultat i një përvoje shumëvjeçare gjatë së cilës mijëra burra dhe gra janë ndihmuar në përzgjedhjen e ndryshimet në sjelljen e tyre të efektshme. Në këto kushte, mund të mbështetemi në këto mënyra si të vlefshme dhe praktike.

MËNYRAT NËPËRMJET TË CILAVE MUND TË PROMOVOHEN SHËRBIMET

Përvoja ka provuar se mënyrat e mëposhtme ofrojnë metodat më të drejtpërdrejta dhe të efektshme që sjellin së bashku shërbimet personale të blerësit dhe të shitësit.

1. ZYRAT E PUNËSIMIT. Duhet të tregohet kujdes që të zgjidhen vetëm zyrat me reputacion të mirë, drejtuesit e cilave mund t'ju tregojnë të dhëna objektive të rezultateve me arritje të kënaqshme. Ekzistojnë relativisht pak zyra të tilla.
2. REKLAMIMI në gazeta ditore, gazeta tregtare, revista

dhe radio. Zakonisht mund të kënaqshme në rastin e atyre që aplikojnë për pozicione nëpunësish ose rrogëtarësh me rastin e zakonshëm. Reklama e gjatë është më e dëshirueshme në rastin e atyre që kërkojnë lidhje ekzekutive, kopja duhet të shfaqet në pjesën e letrës që është më e prirë për të tërhequr vëmendjen e punëdhënësit. Kopja duhet të përgatitet nga një ekspert, i cili di se si të injektojë cilësitë e mjaftueshme të shitjes për të prodhuar përgjigje.

3. LETRAT PERSONALE TË APLIKIMIT, drejtuar kompanive të veçanta ose individëve më të prirë për të kërkuar shërbimet që ofrohen. Letra duhet të shtypet GJITHMONË me kujdes dhe të firmoset personalisht. Së bashku me letrën duhet të dërgohet një përshkrim "i thukët" ose një aplikim, ashtu dhe përmbledhja e aplikantit. Si letra e aplikimit, ashtu dhe përmbledhja e thukët e përvojës ose e kualifikimeve duhet të përgatiten nga një ekspert. (Shikoni udhëzimet për informacionin që duhet të siguroni.)
4. APLIKIMI PËRMES NJOHJEVE PERSONALE. Kur është e mundur, aplikanti duhet të përpiqet t'i afrohet punëdhënësit të mundshëm përmes disa njohjeve të përbashkëta. Kjo metodë e qasjes është veçanërisht e dobishme për ata që kërkojnë lidhje me nivele të larta drejtimi dhe nuk dëshirojnë të duken sikur po "shesin për pak gjë" veten e tyre.
5. APLIKIMI PERSONALISHT. Në disa raste mund të jetë më i efektshëm, nëse aplikanti ia ofron personalisht shërbimet e tij punëdhënësit të ardhshëm; në çdo takim, një përshkrim i shkruar e i plotë i kualifikimeve për pozicionin e punës duhet ta paraqitet, për arsye se punëdhënësi e ardhshëm shpesh dëshiron të diskutojë me bashkëpunëtorët e thëniet e aplikuesve.

INFORMACIONI QË DUHET TË PARAQITET NË NJË "PËRMBLEDHJE" TË SHKRUAR

Kjo përmbledhje duhet të përgatitet me po aq kujdes sa do të përgatiste një avokat përmbledhjen e një çështjeje sa të shqyrtohet në gjykatë. Nëse aplikanti nuk ka përvojë në përgatitjen e përmbledhjeve të tilla, duhet t'i drejtohet një eksperti dhe ta kërkojë shërbimet e tij për këtë qëllim. Tregtarët e suksesshëm punësojnë burra dhe gra që e kuptojnë artin dhe psikologjinë e reklamave për të paraqitur meritat e mallrave të tyre. Dikush që ka shërbime personale për të shitur, duhet të bëjë të njëjtën gjë. Në përmbledhje duhet të paraqiten të dhënat e mëposhtme:

1. Arsimimi. Citoni shkurtimisht, por në mënyrë të shtjelluar, çfarë shkollimi keni dhe në ç'degë jeni specializuar në shkollë, duke paraqitur arsyet për këtë specializim.
2. Përvoja. Nëse keni pasur përvoja që kanë lidhje me pozicione të ngjashme me atë që kërkoni, përshkruajini ato plotësisht, vendosni emrat dhe adresat e ish-punëdhënësve. Sigurohuni që të paraqitni në mënyrë të qartë çdo përvojë të veçantë që keni pasur, e cila do t'ju sigurojë pozicionin e punës që kërkoni.
3. Referencat. Praktikisht, çdo kompani dëshiron të dijë gjithçka në lidhje me të dhënat e mëparshme, kualifikimet etj. të punonjësve të ardhshëm që kërkojnë pozicione me përgjegjësi. Bashkangjitini përmbledhjes suaj fotokopje të letrave nga:
   a. Ish-punëdhënësit
   b. Mësuesit tuaj
   c. Njerëz të njohur, në gjykimin e të cilëve mund të mbështeteten.
4. Një fotografi tuajën. Bashkëngjitini përmbledhjes suaj një fotografi tuajën, e cila duhet të jetë e kohëve të fundit dhe e papërpunuar.
5. Aplikoni për një pozicion specifik. Shmangni aplikimin

për një pozicion SAKTËSISHT çfarë pozicioni po kërkoni. Asnjëherë mos aplikoni "thjesht për një vend pune". Kjo tregon se nuk keni kualifikime të specializuara.

6. Listoni kualifikimet tuaja për pozicionin specifik për të cilin po aplikoni. Jepni të dhëna të sakta lidhur me arsyen pse besoni që jeni të kualifikuar për pozicionin specifik që po kërkoni. Ky është APLIKIMI. Ky do të përcaktojë, më shumë se çdo gjë tjetër, se sa do të vlerësoheni.
7. Ofroni të shkoni në punë për një periudhë prove. Në shumicën e rasteve, nëse jeni i vendosur ta fitoni pozicionin për të cilin po aplikoni, do të ketë më shumë efekt, nëse ofroni në një mendje për të punuar një javë ose një muaj, ose për një periudhë të mjaftueshme kohore PA PAGESË, në mënyrë që t'i mundësoni punëdhënësit tuaj të ardhshëm të gjykojë për vlerat tuaja. Ky mund të duket një sugjerim radikal, por përvoja ka provuar se kjo rrallë dështon, të paktën në fitimin e një prove. Nëse jeni të sigurt për KUALIFIKIMET TUAJA, një provë është gjithçka që ju nevojitet. Rastësisht, një ofertë e tillë tregon se ju keni besim në aftësinë tuaj për të përmbushur kërkesat e pozicionit që po kërkoni. Kjo është mendje bindëse. Nëse oferta juaj pranohet dhe ju ia dilni mbanë, ka shumë të ngjarë se ju keni pasur, por u vendosët në "të provës". Sqaroni faktin se oferta juaj është e bazuar mbi:
   a. Besimin në aftësitë tuaja për të përmbushur kërkesat e pozicionit.
   b. Besimin se punëdhënësi juaj i ardhshëm do t'ju punësojë pas periudhës së provës.
   c. VENDOSMËRINË tuaj për të pasur pozicionin që po kërkoni.
8. Njohuri për biznesin e punëdhënësit tuaj të ardhshëm. Para se të aplikoni për një pozicion, bëni kërkime të mjaftueshme në lidhje me llojin e veprimtarisë së kompanisë, në mënyrë që të informoheni dhe të familjarizoheni me atë sektor, dhe specifikoni në përmbledhjen tuaj njohuritë që keni në këtë fushë.

Kjo do të jetë mbresëlënëse, sepse do të tregojë që keni imagjinatë dhe interes të vërtetë për pozicionin që kërkoni. Mos harroni se ai që fiton, nuk është avokati që e njeh më mirë ligjin, por ai që e përgatit më mirë çështjen. Nëse "çështja" juaj përgatitet dhe paraqitet siç duhet, fitorja juaj do të jetë e siguruar më shumë se gjysma që në fillim.
Mos kini frikë ta përgatitni përmbledhjen tuaj shumë të gjatë. Punëdhënësit janë po aq të interesuar të blejnë shërbimet e aplikuesve të mirëkualifikuar, po aq sa jeni ju për sigurimin e punësimit. Në fakt, suksesi i punëdhënësve më të suksesshëm vjen kryesisht falë aftësisë së tyre për të zgjedhur staf të mirëkualifikuar. Ata duan të gjithë informacionin e mundshëm.
Mos harroni edhe një gjë: aftësia në përgatitjen e përmbledhjes suaj do të tregojë se ju jeni një person tepër i kujdesshëm. Unë kam ndihmuar në përgatitjen e përmbledhjeve për klientë, të cilat ishin kaq të mrekullueshme dhe jo të zakonshme, saqë kanë rezultuar met punësimin e aplikantit pa intervistë personale.
Kur ta keni përfunduar përmbledhjen tuaj, formatojeni atë me kujdes nga dikush me përvojë, dhe printojeni të ngjashme me këtë më poshtë:

PËRMBLEDHJE E KUALIFIKIMEVE TË
Robert K. Smith
APLIKIM PËR POZICIONIN E
Sekretarit personal

Kryetarit të
KOMPANISË BLANK, S.A.

Ndryshoni emrat, sa herë që dërgoni diku përmbledhjen tuaj.

Është e sigurt se ky shkrim i drejtpërdrejtë do të tërheqë vëmendjen. Përmbledhja juaj duhet të printohet a të shkruhet në letrën më të mirë që mund të siguroni, dhe emri i duhur i kompanisë duhet të tregohet qartazi. Fotografia juaj duhet të

vendoset në një nga faqet e përmbledhjes suaj. Ndiqni këto udhëzime me përpikëri, duke i përmirësuar ato me çfarëdo sugjerimi të imagjinatës suaj.

Shitësit e suksesshëm e mbajnë veten gjithmonë me kujdes. Ata e kuptojnë se përshtatjet e para janë të përhershme. Përmbledhja juaj është shitësi juaj. Jepini asaj një palë rroba të mira, që të jenë në kontrast me çdo gjë tjetër që punëdhënësi juaj i ardhshëm ka parë ndonjëherë, për sa u përket aplikimeve për një pozicion pune. Nëse pozicioni që ju kërkoni, ia vlen, duhet të shkoni pas tij me kujdes. Për më tepër, nëse e shisni veten te punëdhënësi në një mënyrë që ta emociononi atë me individualitetin tuaj, ndoshta do të merrni më shumë para për shërbimet tuaja që në fillim, nga sa do të fitonit, nëse do të kishit aplikuar në mënyrë të zakonshme për t'u punësuar.

Nëse kërkoni punë nëpërmjet një agjencie promovimi ose një agjencie punësimi, bëjeni agjentin të përdorë kopje të përmbledhjes suaj për reklamimin e shërbimeve. Kjo do të ndihmojë të fitoni simpatinë e të dyve, si të agjentit, ashtu edhe të punëdhënësit të ardhshëm.

SI TË FITONI PIKËRISHT POZICIONIN QË JU DËSHIRONI

Gjithkujt i pëlqen të bëjë atë lloj pune për të cilën është më shumë i përshtatshëm. Një piktori i pëlqen të punojë me pikturat; një zejtari, me duart e tij; një shkrimtar pëlqen të shkruajë. Ata me talent më pak specifik kanë parapëlqimet e tyre për fusha të caktuara të biznesit dhe të industrisë. Nëse Amerika bën ndonjë gjë mirë, është oferta e një game të gjerë profesionesh, bujqësi, prodhim, marketing dhe profesione të lira.

Së pari. Vendosni SAKTËSISHT se çfarë lloj pune dëshironi. Nëse kjo punë nuk ekziston, ndoshta ju mund ta krijoni atë.

Së dyti. Zgjidhni kompaninë ose individin për të cilin dëshironi të punoni.
Së treti. Studioni punëdhënësin tuaj të ardhshëm, për sa u përket politikave, personelit dhe shanseve për karrierë.
Së katërti. Duke analizuar veten, talentin tuaj dhe aftësitë, përcaktoni se ÇFARË MUND TË OFRONI, dhe planifikoni rrugët dhe mjetet që krijojnë përparësi, shërbimet, zhvillimet dhe idetë që besoni se mund t'i përçoni me sukses.
Së pesti. Harrojeni "një punë". Harrojeni nëse ekziston apo jo një mundësi. Harrojeni rutinën e zakonshme: "a keni ndonjë punë për mua!" Përqendrohuni tek ajo që mund të jepni.
Së gjashti. Pasi të keni në mendje planin tuaj, merrni vesh me dikë me përvojë, për ta hedhur atë në letër në formën e duhur dhe deri në përshtim.
Së shtati. Paraqiteni atë te personi me autoritetin e duhur, dhe ai do të bëjë pjesën tjetër. Çdo kompani është në kërkim të njerëzve që mund të japin diçka me vlerë, qofshin këto ide, shërbime ose "lidhje". Çdo kompani ka vend për njeriun që ka një plan të përcaktuar veprimi që është në mirë të kompanisë.
Ky zinxhir procedurash mund zgjatë disa ditë ose javë, por diferenca në të ardhura, në progres dhe në fitimin e njohjes do t'ju shpëtojë nga një punë e rëndë me pagë të ulët. Kjo ka përparësi të shumta, më kryesorja nga të cilat është se do t'ju kursejë nga një deri në pesë vjet kohë për arritjen e qëllimit të përcaktuar.
Çdo person që e nis ose e fillon "ngjitjen" nga gjysma e rrugës, e bën këtë me anë të një planifikimi të qëllimshëm dhe të kujdesshëm (sigurisht, me përjashtim të djalit të bosit).

MËNYRA E RE E PARKETIMIT TË SHËRBIMEVE.

"PUNËT" TANI JANË "PARTNERITETET".

Burrat dhe gratë që i promovojnë shërbimet e tyre për të përfituar epërsi në të ardhmen, duhet të dallojnë ndryshimin e jashtëzakonshëm që ka të bëjë me marrëdhëniet ndërmjet punëdhënësit dhe punëmarrësit.

Në të ardhmen, "Drejtimi i Artë" - dhe jo "Drejtimi i Artë" - do të jetë faktor mbizotërues në promovimin e mallrave, si dhe të shërbimeve personale. Marrëdhënia e ardhshme ndërmjet punëdhënësit dhe punëmarrësve të tyre do të jetë më shumë me natyrë partneriteti dhe do të përbëhet nga:
a. Punëdhënësi
b. Punonjësi
c. Njerëzit të cilëve ata u shërbejnë.
Kjo mënyrë e re e promovimit të shërbimeve personale është quajtur e re për disa arsye: Së pari, si punëdhënësi, ashtu edhe punëmarrësi i së ardhmes do të konsiderohen si kolegë punëmarrës, biznesi i të cilëve do të jetë t'u SHËRBEJNË NJERËZVE ME EFEKTSHMËRI. Në kohët e shkuara marrëveshjet më të mira që mund të bënin punëdhënësit dhe punonjësit janë lidhur ndërmjet tyre, duke u shtyrë nga marrëveshjet më të mira që mund të bënin me njëri-tjetrin, dhe duke mos marrë parasysh se, në fund të fundit, ata ishin, në të vërtetë, DUKE BËRË PAZARE NË KURRIZ TË NJË PALE TË TRETË, NJERËZVE QË U SHËRBENIN.
Depresioni shërbeu ashtu si një protestë e fuqishme e një publiku të fyer, të drejtat e të cilëve ishin shkelur në çdo drejtim nga ata që kërkonin përparësi dhe përfitime individuale. Kur mbeturinat e depresionit do të jenë pastruar dhe kur bizneset do të jenë rikthyer në drejtpeshim, që të dy ata: punëdhënësit dhe punëmarrësit do të kuptojnë se ATA NUK VAZHDOJNË TË JENË TË PRIVILEGJUAR P2R TË BËRË PAZARE NË KURRIZ TË ATYRE TË CILËVE U SHËRBEJNË. Punëdhënësi i vërtetë i së ardhmes do të jetë publiku. Kjo

duhet të ngulitet në mendjen e çdo personi që kërkon t'i tregtojë shërbimet personale në mënyrë të efektshme.

Pothuajse çdo hekurudhë në Amerikë është në vështirësi financiare. Kujt nuk i kujtohet dita kur, në qoftë se një qytetar pyeste në zyrën e biletave për kohën e nisjes së trenit, ai orientohej vrazhdë tek tabelat e orareve, në vend që t'i jepej informacioni me mirësjellje?!

Kompanitë e transportit të udhëtarëve kanë pësuar një "ndryshim të kohës" gjithashtu. Jo shumë kohë më parë drejtuesit e makinave krenoheshin kur debatonin me pasagjerët. Shumë makina transporti janë hequr dhe pasagjerët udhëtojnë me autobus, shoferi i të cilit është "fjala e fundit e mirësjelljes".

Në të gjithë vendin kamionët kanë filluar të ndryshken nga braktisja, ata janë hequr nga qarkullimi. Atje ku ndonjë nga këto makina është ende në punë, udhëtarët mund të udhëtojnë me to pa shumë diskutime, madje dhe mund ta ndalojnë makinën në mes të rrugës, dhe shoferi me MIRËSJELLJE do t'i marrë ata.

SI KANË NDRYSHUAR KOHËT! Kjo është pikërisht ajo që jam duke u përpjekur ta theksoj. KOHËT KANË NDRYSHUAR! Për më tepër, ndryshimi është pasqyruar jo vetëm në sferat hekurudhore dhe makinat në rrugë, bur bur edhe në sfera të tjera të jetës. Politika e vjetër "publik i mallkuar" tani është lënë pas. Ajo është zëvendësuar nga politika "ne, me mirësi, jemi në shërbimin tuaj, zotëri."

Bankierët kanë mësuar një ose dy gjëra në këtë ndryshim të shpejtë që ka ndodhur gjatë viteve të fundit. Mungesa e mirësjelljes nga ana e një zyrtari apo punonjësi të bankës sot është aq e rrallë, sa ishte e spikatur një duzinë vjet më parë. Në të kaluarën, disa bankierë (jo të gjithë prej tyre, natyrisht) mbanin qëndrim të ashpër, që i krijonte çdo huamarrësi të mundshëm të dridhura, kur ai mendonte t'i afrohej bankierit të tij për një kredi.

Mijëra dështime të bankave gjatë depresionit patën efektin e heqjes së dyerve të rënda prej druri pas të cilave bankierët

e mëparshëm e izolonin veten. Ata tani ulen në tryeza në vend të hapur, ku mund të shihen dhe të kontaktojnë me çdo depozitues që dëshiron, ose me këdo që dëshiron të takohet me ta, dhe e gjithë atmosfera e bankës karakterizohet nga mirësjellja dhe mirëkuptimi.

Ishte e zakonshme për konsumatorët që të qëndronin dhe të prisnin te dyqani ushqimor në cep të rrugës, kur shitësi ishte duke e kaluar kohën me miqtë dhe pronari ishte duke kryer depozitimin në bank, para se të shërbeheshin. Rrjetet e dyqaneve, menaxhuar nga NJERËZ TË SJELLSHËM që bëjnë çdo gjë në fushën e shërbimit, përveç fshirjes së këpucëve të konsumatorit, i kanë SHTYRË TREGTIARËT E VJETËR DREJT FALIMENTIMIT. KOHA MARSHON! "Mirësjellja" dhe "shërbimi" janë fjalët kyçe të tregtimit sot dhe i përqasen personit që po marketon shërbimet personale edhe më drejtpërdrejt sesa punëdhënësit të cilit ai i shërben, sepse, në analizën përfundimtare, që të dy, si punëdhënësi, ashtu edhe punëmarrësi, JANË TË PUNËSUAR NGA PUBLIKU TË CILIT I SHËRBEJNË. Nëse ata nuk arrijnë të shërbejnë mirë, e paguajnë me humbjen e privilegjit të të qenit të shërbyer.

Që të gjithë ne mund të kujtojmë kohën kur lexuesi i matësit të gazit trokiste në derë me aq forcë, sa mund ta thyente atë. Kur dera hapej, ai hynte pa pyetur, i paftuar, me një fytyrë të ngrysur, e cila thoshte: "E pse dreqin më bëtë të prisja?!" E gjithë kjo ka ndryshuar. Tani lexuesi i matësit sillet si një zotëri që sikur ju thotë: "Jam i kënaqur që po ju shërbej, zotëri." Para se kompanitë e gazit të mësonin se luksesit e tyre të vrazhdë të matësave po akumulonin detyrime që nuk do të paguheshin kurrë, shitësit e sjellshëm të naftës dolën në skenë dhe bënë një biznes të suksesshëm.

Gjatë depresionit kam kaluar disa muaj në rajonin e qymyrgurit të Pensilvanisë, duke studiuar kushtet që shkatërruan industrinë e qymyrit. Midis disa zbulimeve shumë të rëndësishme, ishte fakti se lakmia nga ana e operatorëve dhe e punonjësve të tyre ishte shkaku kryesor i humbjes së

biznesit për operatorët dhe i humbjes së vendeve të punës për minatorët.

Nëpërmjet trysnisë së një grupi udhëheqësish të këqij të punonjësve, që i përfaqësonin ata, dhe lakmisë për fitime nga ana e operatorëve, biznesi i qymyrgurit papritmas ra. Operatorët e qymyrit dhe punonjësit e tyre bënë pazare të egra me njëri-tjetrin, duke ia shtuar koston e "pazareve" çmimit të qymyrit, derisa më në fund zbuluan se KISHIN NDËRTUAR NJË BIZNES TË MREKULLUESHËM PËR PRODHUESIT E MBETJEVE TË NGURTA TË NAFTËS DREJT PRODHUESIT E NAFTËS SË PAPËRPUNUAR.

"Paga e mëkatit është vdekja!" Shumë e kanë lexuar këtë në Bibël, bur pak e kanë zbuluar kuptimin e saj. Tani, dhe gjatë disa viteve, e gjithë bota ka dëgjuar me FORC6 një predikim që mund të quhet "ÇFARË DO TË MBJELLËSH, DO TË KORRËSH".

Asgjë kaq e përhapur dhe e efektshme sa depresioni nuk mund të jetë "vetëm një rastësi". Prapa depresionit ishte SHKAK. Asgjë nuk ndodh kurrë pa SHKAK. Kryesisht, shkaku i depresionit i adresohet drejtpërdrejt zakonit të të gjithë botës që përpiqet PËR TË KORRUR PA MBJELLË.

Kjo nuk duhet të kuptohet gabimisht, sikur depresioni përfaqëson një farë të cilën bota është E DETYRUAR ta korrë PA E MBJELLË. Problemi është se bota ka mbjellë llojin e gabuar të farës. Çdo fermer e di se nuk mund të mbjellë farën e murrizit dhe të korrë rrush. Duke filluar që me shpërthimin e Luftës Botërore, njerëzit nisën të mbillnin farën e shërbimit të papërshtatshëm si në cilësi, ashtu edhe në sasi. Pothuajse të gjithë u angazhuan në lojën e përpjekjes PËR TË MARRË PA DHËNË.

Këto ilustrime janë sjellë në vëmendjen e atyre që kanë shërbime personale për të promovuar, për të treguar se ne jemi këtu ku jemi, dhe aha ata që jemi, për shkak të sjelljes sonë. Nëse ka një parim të shkakut dhe të pasojës, i cili kontrollon

biznesin, financat dhe transportin, është po ky parim që kontrollon individët dhe përcakton statusin e tyre ekonomik.

CILI ËSHTË VLERËSIMI JUAJ I "CSSH"?

Arsyet e suksesit në marketingun e shërbimeve N6 M6NYR6 TË EFEKTSHME dhe të përhershme janë përshkruar në mënyrë të qartë. Nëse këto arsye nuk janë studiuar, analizuar, kuptuar dhe ZBATUAR, askush nuk mund të tregtojë shërbimet e tij në mënyrë të efektshme dhe të përhershme. Çdo person duhet të jetë shitësi i shërbimeve të veta personale. CILËSIA dhe SASIA e shërbimit të kryer, si dhe SHPIRTI me të cilin është kryer, përcaktojnë në masë të madhe çmimin dhe kohëzgjatjen e punësimit. Për të promovuar shërbimet personale në mënyrë të efektshme (që do të thotë një treg i përhershëm me një çmim të kënaqshëm në kushte të mira), dikush duhet të përshtatë dhe të ndjekë formulën e "CSSH", që do të thotë se CILËSIA, plus SASIA, plus SHPIRTI i duhur i bashkëpunimit, janë të barabartë me një shitës të përsosur me një shumë: ZBATOJENI ATË SI NJË ZAKON!

Le ta analizojmë formulën, për t'u siguruar që e kuptojmë saktësisht se çfarë do të thotë.

1. **CILËSIA** e shërbimit do të interpretohet se nënkupton performancën në çdo përimtim lidhur me pozicionin tuaj, në mënyrën më të efektshme të mundshme, me qëllim efektshmërinë më të madhe gjithmonë në mendje.
2. **SASIA** e shërbimit do të kuptohet si ZAKONI i kryerjes së të gjitha shërbimeve për të cilat ju jeni në gjendje, në çdo kohë, me qëllim që të rritni sasinë e shërbimit të kryer, e cila, si një aftësi më e madhe, zhvillohet nëpërmjet praktikës dhe përvojës. Theksi është vendosur sërish në fjalën ZAKON.
3. **SHPIRTI** i shërbimit do të interpretohet se nënkupton

ZAKONIN e sjelljes së këndshme dhe harmonike, që do të nxisë bashkëpunimin me kolegët dhe punonjësit e tjerë.

Mjaftueshmëria e CILËSISË dhe e SASISË së shërbimit nuk është në gjendje të mbajë një treg të përhershëm për shërbimet tuaja. Sjellja ose SHPIRTI me të cilin ju e ofroni shërbimin, është një faktor i fuqishëm përcaktues në lidhje me çmimin që ju merrni, ashtu edhe me kohëzgjatjen e punësimit.

Andrew Carnegie e theksoi këtë pikë më shumë se të tjerët, duke përshkruar faktorët që çojnë në suksesin e marketingut të shërbimeve personale. Ai e theksoi në mënyrë të përsëritur nevojën për SJELLJE HARMONIKE. Theksoi gjithashtu faktin se ai nuk do të mbante askënd, pavarësisht nga SASIA ose EFEKTSHMËRIA e punës së tij, nëse ai nuk punonte me një shpirt HARMONIE. Zoti Carnegie këmbëngulte te njerëzit E KËNDSHËM.

Për të provuar se ai i jepte një vlerësim të lartë kësaj cilësie, ai u dha mundësi shumë njerëzve që përputheshin me standardet e tij, të bëheshin shumë të pasur. Ata që nuk përputheshin, duhet t'ua linin vendin të tjerëve.

Rëndësia e personalitetit të këndshëm është theksuar, sepse është një faktor që i mungon dikujt të bëjë punë me SHPIRTIN e duhur. Nëse dikush ka një personalitet që PËLQEHET, dhe e kryen punën në frymën e HARMONISË, këto asete shpesh mbulojnë mangësitë në dy elementet e tjera, CILËSI dhe SASI, të punës së kryer. Nga ana tjetër, asgjë nuk mund të ZËVENDËSOJ6 ME SUKSES NJË SJELLJE T6 K6NDSHME.

VLERA KAPITALE E SHËRBIMEVE TUAJA

Personi të ardhurat e të cilit rrjedhin tërësisht nga shitja e shërbimeve personale (p.sh. një zyrë konsulence ose reklamash), nuk është më pak tregtar se ai që shet mallra, dhe

mund të shtohet gjithashtu se një person i tillë u nënshtrohet SAKTËSISHT TË NJËJTAVE RREGULLA të mirësjelljes si tregtari që shet mallra.

Kjo është theksuar, sepse shumica e njerëzve që jetojnë me shitjen e shërbimeve personale, bëjnë gabimin e konsiderimit të vetes të paprekur nga rregullat e sjelljes dhe përgjegjësitë e atyre që janë të angazhuar në tregtimin e mallrave.

Mënyra e re e marketingit të shërbimeve i ka detyruar praktikisht punëdhënësit dhe punëmarrësit të krijojnë një aleancë partneriteti, përmes së cilës të dy marrin në konsideratë të drejtat e palës së tretë, PUBLIKUT TË CILIT I SHËRBEJNË.

Dita e "shko merre" ka kaluar. Ajo është zëvendësuar nga "shko jepe." Metodave të trysnisë së lartë në biznes më në fund u shpërtheu kapaku. Kurrë nuk do të jetë nevoja për ta vënë përsëri atë kapak, sepse në të ardhmen biznesi do të drejtohet nga metoda që nuk do të kërkojnë asnjë trysni.

Vlera aktuale e kapitalit të trurit tuaj mund të përcaktohet nga shuma e të ardhurave që ju mund të prodhoni (nga marketimi i shërbimeve tuaja). Një vlerësim i mirë i vlerës së kapitalit të shërbimeve tuaja mund të gjendet duke shumëzuar të ardhurat tuaja vjetore me gjashtëmbëdhjetë e dy të tretat, duke e quajtur të arsyeshme të vlerësohet se të ardhurat tuaja përfaqësojnë gjashtë për qind të vlerës së kapitalit tuaj. Norma e parave 6% në vit.

Paraja nuk vlen më shumë se truri. Shpesh vlen shumë më pak. "Truri" i aftë, nëse tregohet në mënyrë të efektshme, paraqet një formë shumë më të dëshirueshme të kapitalit, sesa ai që është i nevojshëm për të kryer një biznes që ka të bëjë me mallra, sepse "truri" është një formë e kapitalit që nuk mund të zhvlerësohet përgjithmonë përmes krizave ekonomike, dhe kjo formë e kapitalit as mund të vidhet ose të shpenzohet.

Për më tepër, paraja, e cila është thelbësore për zhvillimin e biznesit, është po aq e pavlefshme sa një dunë rëre, derisa ajo nuk bashkohet me "tru" të efektshëm.

TRIDHJETË SHKAQET KRYESORE TË DËSHTIMIT

SA PREJ KËTYRE JAN6 DUKE JU PENGUAR?

Tragjedia më e madhe e jetës ka të bëjë me burra dhe gra që përpiqen me zell dhe dështojnë! Tragjedia qëndron në shumicën dërmuese të njerëzve që dështojnë, në krahasim me pak që kanë sukses. Unë kam pasur privilegjin të analizoj disa mijëra burra dhe gra, 98 % e të cilëve ishin klasifikuar si "dështues." Ka diçka rrënjësisht të gabuar me njerëzimin dhe në sistemin e arsimit, të cilët lejojnë 98% të njerëzve ta kalojnë jetën si dështakë. Por unë nuk shkruaj këtë libër me qëllim moralizmi për të drejtat dhe gabimet e botës; kjo do të kërkonte një libër njëqind herë më të madh se ky.

Puna ime e analizës ka provuar se ka tridhjetë arsye kryesore për dështim dhe trembëdhjetë parime kryesore nëpërmjet të cilave njerëzit grumbullojnë pasuri. Në këtë krye do të jepet një përshkrim i tridhjetë shkaqeve kryesore të dështimit. Ndërsa e analizoni listën, kontrolloni veten tuaj, pikë për pikë, me qëllim që të zbuloni se sa prej këtyre shkaqeve të dështimit midis jush dhe suksesit.

1. **HISTORIK I TRASHËGUAR I PAFAVORSHËM.** Vetëm pak gjë mund të bëhet për njerëzit që kanë lindur met mangësi në fuqinë e trurit. Kjo filozofi ofron vetëm një metodë të tejkalimit të kësaj dobësie: me ndihmën e "Mendjes Mjeshtërore". Megjithatë shikojeni me pozitivitet se ky është I VETMI nga tridhjetë shkaqet e dështimit që nuk mund të korrigjohet lehtë nga çdo individ.
2. **MUNGESA E NJË QËLLIMI TË MIRËPËRCAKTUAR NË JETË.** Nuk ka asnjë shpresë për sukses për personin që nuk ka një qëllim kryesor ose qëllim të caktuar për të synuar. Nëntëdhjetë e tetë nga çdo njëqind e atyre që kam analizuar, nuk e kishin një qëllim të tillë. Ndoshta kjo ishte.
3. **MUNGESA E AMBICIES P2R TË SYNUAR MBI MEDIOKRITETIN.** Ne nuk ofrojmë asnjë shpresë për

personin që është aq mendjenjë, sa të mos dojë të ecë përpara në jetë dhe dhe të mos jetë i gatshëm të paguajë çmimin.

4. **EDUKIMI I PAMJAFTUESHËM.** Kjo është një e metë që mund të kapërcehet relativisht me lehtësi. Përvoja ka dëshmuar se njerëzit më të vetëarsimuar janë shpesh ata që njihen si "të vetëkujdesur" ose "të vetëformuar". Duhet më shumë se një diplomë fakulteti për të bërë një person të arsimuar. Një person i arsimuar është ai që ka mësuar të marrë çdo gjë që dëshiron në jetë, pa shkelur të drejtat e të ljerëve. Arsimimi konsiston jo aq shumë te dija, bur te njohuria e ZBATUAR në mënyrë të efektshme dhe të vazhdueshme. Njerëzit paguhen jo vetëm për atë që dinë, bur veçanërisht PËR ATË QË BËJNË ME ATË QË DIN6.
5. **MUNGESA E VETËDISIPLINËS.** Disiplina vjen nëpërmjet vetëkontrollit. Kjo do të thotë se njeriu duhet t'i kontrollojë të gjitha cilësitë negative. Para se të mund të kontrolloni rrethanat, ju duhet së pari që të kontrolloni veten. Zotërimi i vetes është puna më e vështirë që do të ndërmerrni ndonjëherë. Nëse ju nuk e zotëroni veten, do të zotëroheni nga ajo. Ju, duke qëndruar para një pasqyre, mund të shihni në të njëjtën figurë dhe në të njëjtën kohë shokun tuaj më të mirë ose armikun tuaj më të madh.
6. **SHËNDETI I DOBËT.** Asnjë person nuk mund të gëzojë sukses të madh pa një shëndet të mirë. Shumë nga shkaqet e një shëndeti të dobët janë çështje zotërimi dhe kontrolli. Kryesisht këto janë:
   a. Ngrënia në sasi të mëdha e ushqimeve jo të favorshme për shëndetin.
   b. Zakone të gabuara të mendimit, duke u dhënë fokus mendimeve negative.
   c. Përdorimi i gabuar dhe abuzimi me seksin.
   d. Mungesa e stërvitjes së duhur fizike.
   e. Një furnizim joadekuat me ajër të freskët, për shkak të frymëmarrjes së papërshtatshme.
7. **NDIKIMI I PAFAVORSHËM I MJEDISIT GJATË**

FËMIJËRISË. "Ashtu siç mbillet fidani, ashtu do të rritet dhe pema." Shumica e njerëzve që kanë prirje kriminale, i fitojnë ato si rezultat të mjedisit të keq dhe i shoqërisë së papërshtatshme gjatë fëmijërisë.

8. **ZVARRITJA.** Kjo është një nga shkaqet më të zakonshme të dështimit. "Zvarritja e Burrit të Moshuar" qëndron në hijen e çdo qenieje njerëzore, duke pritur mundësinë pour t'i prishur shanset për sukses. Shumica prej nesh e kalojnë jetën si dështim, sepse presim "kohën e duhur" për të filluar që të bëjnë diçka që ia vlen. Mos prisni! Koha nuk do të jetë kurrë "thjesht e duhura". Filloni prej aty ku po qëndroni, dhe punoni me çfarëdo mjeti që keni në mundësi, se mjetet më të mira do të gjenden ndërsa ju vazhdoni.
9. **MUNGESA E KËMBËNGULJES.** Shumica prej nesh janë "fillues" të mirë, bur "përfundues" të këqij në çdo gjë që nisin. Për më tepër, njerëzit janë të prirë për të hequr dorë që në shenjat e para të disfatës. Nuk ka zëvendësues për KËMBËNGULJEN. Njeriu që e bën KËMBËNGULJEN parullën e tij, zbulon se "Dështimi i Burrit të Moshuar" më në fund lodhet dhe largohet. Dështimi nuk mund të përballet me këmbënguljen.
10. **PERSONALITETI NEGATIV.** Nuk ka asnjë shpresë pour sukses për personin që i largon njerëzit përmes personalitetit negativ. Suksesi vjen nëpërmjet përdorimit të FUQISË, dhe fuqia arrihet nëpërmjet përpjekjeve bashkëpunuese me njerëzit e tjerë. Një personalitet negativ nuk do të nxitë bashkëpunim.
11. **MUNGESA E KONTROLLIT TË DËSHIRËS SEKSUALE.** Energjia seksuale është më e fuqishmja nga të gjithë stimujt që i vënë njerëzit NË VEPRIM. Për shkak se është më e fuqishmja nga emocionet, ajo duhet të kontrollohet nëpërmjet shndërrimit dhe të konvertohet në kanale të tjera.
12. **DËSHIRA E PAKONTROLLUAR PËR "DIÇKA PËR ASGJË."** Instinkti i kumarit çon miliona njerëz në dështim. Të dhëna për këtë mund të gjenden në studimin

për rrëzimin e Wall Street-it në 1929, gjatë të cilit miliona njerëz u përpoqën të fitonin para duke luajtur me fitimet nga aksionet.

13. **MUNGESA E FUQISË SË MIRËPËRCAKTUAR TË VENDIMIT.** Njerëzit që kanë sukses, i marrin vendimet menjëherë dhe i ndryshojnë ato - në qoftë se se kjo ndodh - shumë ngadalë. Njerëzit që dështojnë, i marrin vendimet - nëse arrijnë t'i marrin - shumë ngadalë dhe i ndryshojnë ato shpesh dhe shpejt. Pavendosmëria dhe zvarritja janë vëllezër binjakë. Ku gjendet njëra prej tyre, zakonisht mund të gjendet edhe tjetra, gjithashtu. Vritini këto të dyja, para se ato "t'ju shtrëngojnë kravatën" tërësisht, deri në rutinën e DËSHTIMIT.
14. **NJË OSE MË SHUM6 NGA GJASHT6 LLOJET THEMELORE TË FRIKËS.** Këto lloje frike janë analizuar për ju në krerët pasardhës. Ato duhet të nënshtrohen para se mund të promovoni shërbimet tuaja në mënyrë të efektshme.
15. **PËRZGJEDHJA E GABUAR E PARTNERIT NË MARTESË.** Ky është shkaku më i zakonshëm i dështimit. Marrëdhënia e martesës i vë njerëzit në kontakt të ngushtë. Përveç rasteve kur kjo marrëdhënie është harmonike, ka të ngjarë të pasojë dështimi. Për më tepër, ai do të jetë një formë dështimi që do të shënohet nga mjerimi dhe hidhërimi, duke i shkatërruar të gjitha shenjat e AMBICIES.
16. **KUJDESI I TEPËRT.** Personi që nuk merr përsipër asnjë rrezik, përgjithësisht duhet të marrë çdo gjë që është lënë pasi kanë zgjedhur të tjerët. Kujdesi i tepërt është po aq i keq sa moskujdesja. Të dy janë ekstreme që duhet t'u ruhemi. Vetë jeta është e mbushur me elemente të rastësisë.
17. **PËRZGJEDHJA E GABUAR E BASHKËPUNËTORËVE NË BIZNES.** Ky është një nga shkaqet më të zakonshëm të dështimit në biznes. Në marketingun e shërbimeve personale duhet të tregohet mjaft kujdes në zgjedhjen e punëdhënësit që do të jetë një frymëzim dhe që edhe vetë është inteligjent dhe i suksesshëm. Ne bashkëkemi

me ata me të cilët përputhemi më shumë. Zgjidh një punëdhënës me të cilin ia vlen të bashkohesh.

18. BESËTYTNIA DHE PARAGJYKIMI. Besëtytnia është një formë e frikës. Ai është gjithashtu edhe shenjë e injorancës. Njerëzit që kanë sukses, mbajnë mendje të hapur dhe nuk kanë frikë nga asgjë.
19. ZGJEDHJA E GABUAR E PROFESIONIT. Asnjë njeri nuk mund të ketë sukses në një fushë industrie që nuk e pëlqen. Hapi më i rëndësishëm në promovimin e shërbimeve personale është ai i zgjedhjes së një profesioni ku ju mund ta përfshini veten me gjithë zemër.
20. MUNGESA E PËRQENDRIMIT TË PËRPJEKJEVE. "Mjeshtri në të gjitha fushat" rrallë është vërtet i mirë në ndonjë prej tyre. Përqendrojini të gjitha përpjekjet tuaja në një QËLLIM MADHOR TË PËRCAKTUR.
21. ZAKONI I SHPENZIMEVE TË PAFUNDME. Shpenzuesi i shkujdesur nuk mund të ketë sukses, kryesisht për shkak se ai qëndron përjetësisht me FRIKËN E VARFËRISË. Krijoni zakonin e kursimit sistematik, duke vënë mënjanë një përqindje të caktuar të të ardhurave tuaja. Paratë në bankë japin një bazë shumë të sigurt KURAJE, kur hulumtohet për shitjen e shërbimeve personale.
22. MUNGESA E ENTUZIAZMIT. Pa entuziazëm askush nuk mund të jetë bindës. Për më tepër, entuziazmi është ngjitës dhe personi që e ka atë, por nën kontroll, është përgjithësisht i mirëpritur në çdo grup njerëzish.
23. MOSTOLERANCA. Personi me mendje "të mbyllur" rrallë ecën përpara në çdo subjekt. Mostoleranca do të thotë se dikush ka ndaluar së marri njohuri. Format më të dëmshme të mostolerancës janë ato që lidhen me dallimet fetare, racore, politike dhe me mendimin.
24. MOSPËRMBAJTJA. Format më të dëmshme të mospërmbajtjes janë të lidhura me ngrënien, pirjen e tepërt të alkoolit dhe teprimin me marrëdhëniet seksuale. Teprimi në ndonjë nga këto është fatal për suksesin.

25. PAAFTËSIA PËR TË BASHKËPUNUAR ME TË TJERËT. Shumë njerëz i humbasin pozitat e tyre dhe mundësitë e mëdha në jetë më shumë për shkak të këtij faji, sesa për të gjitha arsyet e tjera të marra së bashku. Ky është një gabim që asnjë biznesmen i mirinformuar, ose lider, nuk duhet ta bëjë.
26. ZOTËRIMI I FUQISË QË NUK ËSHTË FITUAR NËPËRMJET PËRPJEKJEVE PERSONALE. (Djemtë dhe vajzat e njerëzve të pasur dhe të tjerë që trashëgojnë para që nuk i kanë fituar). Fuqia në duart e atij që nuk e ka fituar atë shkallë-shkallë, shpesh është fatale për suksesin. PASURIMET E SHPEJTA janë më të rrezikshme se varfëria.
27. PANDERSHMËRIA E QËLLIMSHME. Nuk ka zëvendësues për ndershmërinë. Dikush mund të jetë përkohësisht i pandershëm, i detyruar nga rrethanat mbi të cilat nuk ka kontroll, pa dëme të përhershme. Por NUK KA SHPRESË për personin që është i pandershëm me zgjedhjen e tij. Herët a vonë, do të përballet me bëmat e tij dhe do të paguajë me humbjen e reputacionit dhe ndoshta edhe me humbjen e lirisë.
28. EGOIZMI DHE KRENARIA. Këto cilësi shërbejnë si drita të kuqe që i paralajmërojnë të tjerët të qëndrojnë larg. ATO JANË FATALE PËR SUKSESIN.
29. HAMENDËSIMI NË VEND TË MENDUARIT. Shumica e njerëzve janë tepër mënjanë ose dembelë për të siguruar FAKTET nëpërmjet të cilave të kenë mundësi të MENDOJNË DREJT. Ata parapëlqejnë të veprojnë në bazë "të opinioneve" të krijuara nga supozimet ose gjykimet e parakohshme.
30. MUNGESA E KAPITALIT. Ky është një shkak i zakonshëm i dështimit ndërmjet atyre që fillojnë biznesin për herë të parë, pa rezerva të mjaftueshme të kapitalit për të përthithur shokun e gabimeve të fillimit dhe për t'i përballuar ato, derisa të kenë krijuar REPUTACION.
31. Së fundmi, përmendni ju vetë ndonjë shkak të veçantë

dështimi nga i cili keni vuajtur dhe që nuk është përfshirë në listën e mësipërme.

Në këto tridhjetë shkaqe kryesore të dështimit gjendet përshkrimi i tragjedisë së jetës, i cili gjen vend praktikisht në çdo person që përpiqet dhe dështon. Do të jetë me vlerë, në qoftë se mund të bindni dikë që ju njeh mirë, ta shqyrtojë këtë listë me ju dhe t'ju ndihmojë për t'ju analizuar në lidhje me tridhjetë shkaqet e dështimit. Mund të jetë e dobishme, edhe nëse e provoni vetë këtë gjë. Shumica e njerëzve nuk mund ta shohin veten ashtu si i shohin të tjerët. Ju mund të jeni një nga ata që nuk mundeni.

Paralajmërimi më i lashtë është: "Njeri, njih veten!" Nëse ju tregtoni mallra me sukses, duhet ta njihni mallin. E njëjta gjë është e vërtetë në marketingun e shërbimeve personale. Ju duhet t'i njihni të gjitha dobësitë tuaja, në mënyrë që të mund t'i kapërceni ato ose t'i eliminoni tërësisht. Duhet të njihni fuqitë tuaja, në mënyrë që të mund të tërhiqni vëmendjen tek ato, kur shisni shërbimet tuaja. Mund ta njihni veten vetëm nëpërmjet analizave të plota.

Marrëzia e injorancës në lidhje me vetveten u shfaq nga një i ri që aplikoi te një menaxher i një biznesi të njohur për një vend pune. Ai bëri një përshtypje shumë të mirë, derisa menaxheri e pyeti se çfarë page priste. Ai u përgjigj se nuk kishte ndonjë shumë të përcaktuar në mendje (mungesa e qëllimit të caktuar). Pas kësaj, menaxheri i tha: "Ne do t'ju paguajmë për atë që vleni, duke e përcaktuar atë, pasi t'ju kemi marrë në provë për një javë".

"Unë nuk e pranoj këtë, - u përgjigj aplikanti, - sepse UNË MARR MË SHUMË SE KAQ ATY KU JAM AKTUALISHT I PUNËSUAR."

Para se të filloni të negocioni për një rritje të pagës suaj në pozicionin aktual ose për të kërkuar punë në vende të tjera, JINI I SIGURT SE JU VLENI MË SHUMË NGA SA MERRNI TANI.

Është një gjë TË DUASH para - të gjithë duan sa më shumë - por është diçka krejtësisht e ndryshme TË VLESH MË SHUMË! Shumë njerëz ngatërrojnë DËSHIRAT e tyre me THJESHT DETYRIMET e tyre. Kërkesat tuaja financiare ose dëshirat nuk kanë asnjë lidhje me VLERËN tuaj. Vlera juaj vendoset tërësisht nga aftësia juaj për të kryer shërbime të dobishme ose nga kapaciteti juaj për të nxitur të tjerët që të kryejnë një shërbim të tillë.

BËNI NJË ANALIZË TË VETES
28 PYETJE QË DUHET T'U PËRGJIGJENI

Analiza vjetore e vetes është thelbësore në marketingun e efektshëm të shërbimeve personale, ashtu siç është rëndësishëm inventarizimi vjetor i mallrave. Për më tepër, analiza vjetore duhet të tregojë RËNIEN E GABIMEVE dhe rritjen e VIRTYTEVE. Dikush ecën përpara, qëndron në vend ose shkon mbrapa në jetë. Natyrisht, qëllimi duhet të jetë ecja përpara. Analiza vjetore e vetes do të zbulojë nëse janë bërë përparime dhe, nëse po, sa. Ajo gjithashtu do të zbulojë nëse mund të jetë bërë ndonjë hap prapa. Marketingu i efektshëm i shërbimeve personale kërkon që të ecni përpara, edhe në qoftë se përparimi është i ngadalshëm.
Analiza vjetore e vetes duhet të bëhet në fund të çdo viti, kështu që ju mund të përfshini te Qëllimet Tuaja Të Vitit Të Ri çdo përmirësim që analiza tregon se duhet të bëhet. Bëjeni këtë analizë duke i bërë vetes pyetjet e mëposhtme dhe duke kontrolluar përgjigjet tuaja me ndihmën e dikujt që nuk do të lejojë që ta mashtroni veten me saktësinë e tyre.

PYETËSORI PËR ANALIZËN E VETES

1. A e kam arritur qëllimin që kam përcaktuar si objektiv për këtë vit? (Ju duhet të punoni me një objektiv të caktuar

vjetor që duhet arritur, si pjesë e objektivit madhor të jetës suaj.)

2. A e kam dhënë shërbimin me CILËSOR të mundshëm që kam qenë në gjendje, dhe a mund të bëhej ndonjë përmirësim në pjesë të këtij shërbimi?
3. A e kam dhënë ose realizuar shërbimin në SASINË më të madhe të mundshme që kam qenë i aftë?
4. A ka qenë mënyra e sjelljes sime harmonike dhe bashkëpunuese në çdo kohë?
5. A e kam lejuar zakonon e ZVARRITJES që ta ulë efektshmërinë time dhe, nëse po, në çfarë mase?
6. A e kam përmirësuar PERSONALITETIN tim dhe, nëse po, në ç'mënyrë?
7. A kam qenë KËMBËNGULËS në ndjekjen e planeve të mia deri në përfundimin e tyre?
8. A i kam marrë VENDIMET MENJËHERË DHE PA DYSHIME në të gjitha rastet?
9. A kam lejuar ndonjë ose më shumë nga gjashtë frikërat themelore që ta ulin efektshmërinë time?
10. A kam qenë "i kujdesshëm tej mase" ose "i kujdesshëm më pak nga sa duhet?"
11. A ka qenë e këndshme apo e pakëndshme marrëdhënia ime me bashkëpunëtorët e mi në punë? Nëse ka qenë e pakëndshme, ka qenë pjesërisht apo tërësisht faji im?
12. A kam shpërdorur ndonjë pjesë të energjisë sime për shkak të mungesës së PËRQENDRIMIT të përpjekjeve?
13. A kam qenë mendjehapur dhe tolerant lidhur me të gjitha çështjet?
14. Në ç'mënyrë e kam përmirësuar aftësinë time për të dhënë shërbimin?
15. A kam qenë i papërmbajtur në ndonjë nga zakonet e mia?
16. A kam shprehur, qoftë haptazi ose fshehurazi, ndonjë formë EGOIZMI?

17. A ka qenë sjellja ime ndaj BASHKËPUNËTORËVE e tillë që t'i ketë detyruar ata të më RESPEKTOJNË?
18. A janë bazuar opinionet dhe VENDIMET e mia në supozimin, apo në saktësinë e analizës dhe të MENDIMIT?
19. A kam ndjekur praktikën e planifikimit të buxhetit të kohës sime, të shpenzimeve të mia dhe të të ardhurave të mia dhe a kam qenë konservator me këto planifikime?
20. Sa kohë u kam përkushtuar përpjekjeve PA PËRFITIM, kohë që mund ta kisha përdorur për një arritje më të mirë?
21. Si mund ta RIPLANIFIKOJ kohën time dhe t'i ndryshoj ligjet e mia, që të jem më i efektshëm gjatë vitit të ardhshëm?
22. A kam qenë fajtor për ndonjë sjellje që nuk është miratuar nga ndërgjegjja ime?
23. Në cilat mënyra kam dhënë MË SHUMË SHERBIM, SI DHE SHËRBIM MË TË MIRË, nga sa jam paguar për të dhënë?
24. A kam qenë i padrejtë me ndokënd dhe, nëse po, në ç'mënyrë?
25. Po të kisha qenë blerësi i shërbimeve të mia personale për këtë vit, a do të isha i kënaqur me blerjen time?
26. A jam unë në profesionin e duhur dhe, nëse jo, pse jo?
27. A kanë qenë blerësit e shërbimeve të mia të kënaqur me shërbimin që kam dhënë, dhe, nëse jo, pse?
28. Cili është vlerësimi im aktual me parimet themelore të suksesit? (Bëjeni këtë vlerësim në mënyrë të drejtë dhe të sinqertë dhe jepjani për ta kontrolluar dikujt që është aq i guximshëm, sa t'ua bëjë më të saktë.)

Duke lexuar dhe asimiluar informacionin e bartur që jepet në këtë krye, do të jeni të gatshëm të krijoni një plan praktik për të promovuar shërbimet tuaja personale. Në këtë krye do të gjendet një përshkrim adekuat i çdo parimi thelbësor në planifikimin e shitjes së shërbimeve personale, duke përfshirë

tiparet kryesore të udhëheqjes, shkaqet më të zakonshme të dështimit në udhëheqje, një përshkrim të fushave të mundshme për udhëheqje, shkaqet kryesore të dështimit në çdo sferat e jetës, si edhe pyetjet e rëndësishme që duhet të përdoren në analizën e vetes. Kjo paraqitje e gjerë dhe e pritshme e informacionit të saktë është përfshirë për arsye se do t'u nevojitet të gjithë atyre që do të fillojnë grumbullimin e pasurisë me marketingun e shërbimeve personale. Ata që kanë humbur pasuritë e tyre, dhe ata që janë vetëm në fillimin e fitimit të parave, nuk kanë asgjë përveç shërbimeve personale për të ofruar në këmbim të pasurisë, prandaj është thelbësore që ata të kenë në dispozicion informata të nevojshme praktike për tregtimin e shërbimeve me përfitimin më të mirë.

Informacioni që jepet në këtë krye, do të jetë me vlerë të madhe për të gjithë ata që synojnë të arrijnë udhëheqjen në çdo profesion. Ai do t'ju jetë veçanërisht i dobishëm atyre që kanë si qëllim të tregtojnë shërbimet e tyre si drejtues biznesi ose industrie.

Asimilimi dhe të kuptuarit e plotë të informacionit të përcjellë këtu do të jetë i dobishëm në marketingun e shërbimeve personale, kjo gjithashtu do të ndihmojë për t'u bërë më analitikë dhe të aftë në gjykimin e njerëzve. Informacioni do të jetë tepër i çmuar për drejtuesit e burimeve njerëzore, menaxherët e punonjësve dhe drejtues të tjerë të ngarkuar me përzgjedhjen e punonjësve dhe drejtimin e kompanive të efektshme. Nëse keni dyshime për këtë, provojeni vërtetësinë e saj duke iu përgjigjur me shkrim njëzet e tetë pyetjeve të analizës së vetes. Kjo mund të jetë edhe interesante, edhe e dobishme, edhe pse ju nuk dyshoni në vërtetësinë e deklarimit.

KU DHE SI DIKUSH MUND TË GJEJË MUNDËSI PËR TË GRUMBULLUAR PASURI?

Tani që kemi analizuar parimet me të cilat pasuria mund të grumbullohet, ne natyrisht që pyesim: "Ku mund të gjenden të mundësi të favorshme për t'i zbatuar këto parime?" Shumë mundësi të favorshme për t'i zbatuar këto parime ka në Shtetet e Bashkuara të Amerikës personave që kërkojnë pasuri, të mëdha ose të vogla. Amerikës personave që kërkojnë pasuri, të mëdha ose të vogla.

Sa për fillim, të gjithë ne le të kujtojmë lirinë e mendimit në një vend ku çdo qytetar që i bindet ligjit, gëzon lirinë e vendit dhe lirinë e veprimit, të pakrahasueshme me asnjë vend, kudo në botë. Shumica prej nesh nuk i ka kuptuar përparësitë e kësaj lirie. Ne kurrë nuk e kemi krahasuar lirinë tonë të pakufizuar me lirinë e cunguar të vendeve të tjera.

Këtu kemi lirinë e mendimit, lirinë në zgjedhjen dhe shijimin e arsimimit, lirinë fetare, lirinë politike, lirinë në zgjedhjen e një biznesi, profesioni ose punësimi, lirinë për të grumbulluar për të pasur pa pengesa TË GJITHË PASURINË QË MUND TË GRUMBULLOJMË, lirinë për të zgjedhur vendin tonë të banimit, lirinë për t'u martuar, lirinë përmes mundësive të barabarta për të gjitha racat, lirinë e udhëtimit nga një shtet në tjetrin, lirinë në zgjedhjen e ushqimeve tona dhe lirinë PËR TË SYNUAR ÇDO POZITË NË JETË PËR TË CILËN E KEMI PËRGATITUR VETEN, madje edhe për presidencën e Shteteve të Bashkuara.

Ne kemi edhe forma të tjera të lirisë, por kjo listë do të nxjerrë më në pah ato më të rëndësishmet, të cilat përbëjnë MUNDËSI të mëdha. Kjo përparësi e lirisë është edhe më e dukshme, meqë Shtetet e Bashkuara janë vendi i vetëm që i garanton çdo qytetari, qoftë vendas ose i natyralizuar, një listë shumë të gjatë dhe të larmishme të lirisë.

Në vijim, do të tregojmë disa nga bekimet që liria jonë e përhapur ka vënë në duart tona. Merrni, për shembull, familjen mesatare amerikane (familjen me të ardhurave

mesatare) dhe përmbledhini të mirat në dispozicion për çdo anëtar të familjes, në këtë tokë të MUNDËSISË dhe të begatisë!

a. USHQIMI. Pas lirisë së mendimit dhe të veprimit vjen USHQIMI, VESHJA dhe STREHIMI, tri nevojat themelore të jetës. Për shkak të lirisë sonë universale, familja mesatare amerikane ka në dispozicion zgjedhjen sipas dëshirës të ushqimit nga çdo vend i botës me çmime brenda mundësive të saj financiare. Një familje me dy fëmijë që jeton në zemër të "Times Square" në Nju-Jork, mjaft larg nga vendi i prodhimit të ushqimeve, analizoi me kujdes koston e një mëngjesi të thjeshtë me këtë rezultat të habitshëm:

Artikujt e ushqimit:	Kosto në tryezën e mëngjesit:
Lëng rrushi (nga Florida)	02 $
Bukë gruri (nga fermat e Kansasit)	02 $
Çaj (nga Kina)	02 $
Banane (nga Amerika e Jugut)	02.5 $
Bukë e thekur (nga fermat e Kansasit)	01 $
Vezë të freskëta fshati (nga Utahu)	07 $
Sheqer (nga Kuba ose Utahu)	0.5 $
Gjalpë dhe krem (nga Anglia e Re)	03 $
Gjithsej	**2.0 $**

Nuk është shumë e vështirë të sigurosh USHQIMIN në një vend ku dy njerëz mund të hanë mëngjes me gjithçka që duan ose kanë nevojë, për disa centë personi! Vëzhgoni se si ky mëngjes i thjeshtë u mblodh, me një formë të çuditshme magjie (?) nga Kina, Amerika e Jugut, Utahu, Kansasi dhe Anglia e Re, dhe u vu në tryezën e mëngjesit, i gatshëm për t'u konsumuar, në zemër të qytetit më të populluar në Amerikë, me një kosto më se të pranueshme edhe nga punëtorët më të thjeshtë.

Kostoja përfshinte të gjitha taksat federale, shtetërore dhe të qytetit! (Këtu pranuam faktin që politikanët nuk e përmendën,

kur u bënin thirrje votuesve për të nxjerrë nga zyrat kundërshtarët e tyre në pushtet, me arsyen se njerëzit ishin duke u tatur tej mase.)

b. STREHIMI. Kjo familje jeton në një apartament të rehatshëm, me ngrohje qendrore, me energji elektrike, me gaz për të gatuar, dhe të gjitha këto për 65,00 \(në muaj. Në Times Square të vogël ose në një vend më të madh si Nju-Jorkut, i njëjti apartament mund të sigurohet për një vlerë prej 20,00 \) në muaj.

Buka që ata hanë pjeket në një furrë elektrike, e cilat kushton vetëm pak dollarë, kurse apartamenti pastrohet me një fshesë me korrent që punon me energji elektrike. Uji i ngrohtë dhe i ftohtë janë në dispozicion në çdo kohë, në kuzhinë dhe në banjë. Ushqimi mbahet i freskët në një frigorifer që punon me energji elektrike. Gruaja i kreh flokët, lan dhe hekuros rrobat me pajisje elektrike që përdoren lehtë, mjaft që të ketë një prizë me mur. Burri rruhet me makinë rroje elektrike dhe ata mund të dëgjojnë ose të shikojnë shfaqje argëtuese nga e gjithë bota, njerëzit e katër anëve të botës - pa kosto, thjesht duke rrotulluar çelësin e radios a të televizionit të tyre. Ka edhe lehtësi të tjera në këtë apartament, por lista e mësipërme ju jep një ide të drejtë të disa fakteve konkrete të lirisë që ne amerikanët gëzojmë. (Dhe kjo nuk është si propagandë politike, as ekonomike.)

c. VESHJA. Kudo në Shtetet e Bashkuara, një grua me kërkesa mesatare për veshjen mund të vishet në mënyrë shumë të rehatshme dhe të bukur për më pak se 200,00 $ në vit, kurse një burrë me kërkesa mesatare mund të vishet për të njëjtën vlerë ose edhe për më pak.

Vetëm tri nevojat themelore: të ushqimit, veshjes dhe strehimit, janë përmendur. Qytetari mesatar amerikan ka privilegje dhe përparësi të tjera në dispozicion në këmbim të përpjekjeve modeste, jo më shumë se tetë orë punë në ditë.

Ndërsa të këto privilegji i transportit automobilistik, me të cilin mund të lëvizin me kosto shumë të vogël.

Amerikani mesatar ka një siguri mbi të drejtën e pronësisë që nuk gjendet në asnjë vend tjetër në botë. Ai mund t'i verë kursimet e parave në një bankë me sigurinë se qeveria e tij do t'i mbrojë ato dhe do ta dëmshpërblejë, nëse banka falimenton. Nëse një qytetar amerikan do të udhëtojë nga një shtet në tjetrin, ai nuk ka nevojë për pasaportë dhe as për lejen e askujt. Ai mund të niset kur të dojë, dhe të kthehet po prapë sipas dëshirës. Për më tepër, ai mund të udhëtojë me tren, automjet privat, autobus, aeroplan ose anije, sipas mundësive të tij ekonomike. Në Gjermani, Rusi, Itali dhe shumicën e vendeve të tjera europiane e të Lindjes njerëzit nuk mund të udhëtojnë kaq lirshëm dhe me kaq pak kosto.

"MREKULLIA" QË KA SIGURUAR KËTO BEKIME

Shpesh i dëgjojmë politikanët duke predikuar lirinë e Amerikës, kur kërkojnë votat, por rrallë ata e harxhojnë kohën ose i kushtojnë përpjekje të mjaftueshme analizës së burimeve ose të natyrës së kësaj "lirie." Duke mos pasur asnjë motiv të fshehtë, unë kam privilegjin të bëj një analizë të sinqertë të kësaj "DIÇKA-JE" misterioze, abstrakte, shumë të keqkuptuar, që i jep çdo qytetari të Amerikës më shumë bekime, më shumë mundësi për të grumbulluar pasuri, më shumë liri të çdo natyre, nga sa mund të gjendet në ndonjë vend tjetër.

Unë kam të drejtën të analizoj burimin dhe natyrën e kësaj FORCE TË FSHEHTË, sepse unë e di dhe kam njohur gjatë më shumë se një çerek shekulli shumë prej njerëzve që organizuan këtë pushtet, dhe shumë nga ata që tani janë përgjegjës për mirëmbajtjen e tij. Emri i këtij mirëbërësi misterioz të njerëzimit është KAPITALI!

KAPITALI nuk përbëhet vetëm nga paratë, por

veçanërisht nga grupe njerëzish shumë të organizuar dhe inteligjentë, të cilët planifikojnë rrugët dhe mjetet e përdorimit të parave në mënyrë të efektshme për të mirën e publikut dhe për përfitime personale. Këto grupe përbëhen nga shkencëtarët, edukatorët, kimistët, shpikësit, analistët e biznesit, njerëzit e reklamave, ekspertët e transportit, kontabilistët, avokatët, mjekët dhe nga burrat e gratë që kanë njohuri shumë të specializuara në të gjitha fushat e industrisë dhe të biznesit. Ata janë të parët që provojnë, eksperimentojnë dhe çelin shtigje në fusha të reja. Ata mbështesin kolegje, spitale, shkolla publike, ndërtojnë rrugë të mira, botojnë gazeta, paguajnë kostot më të mëdha të qeverisë dhe kujdesen për të gjitha përmirësimet e panumërta të progresit njerëzor.

E thënë shkurtimisht, kapitalistët janë truri i qytetërimit, për shkak se ata furnizojnë të gjithë fabrikën e edukimit, të ndriçimit shpirtëror dhe të progresit njerëzor.

Paraja pa mendjen është gjithmonë e rrezikshme. E përdorur si duhet, është gjëja më e rëndësishme thelbësore për qytetërimin. Mëngjesi i thjeshtë i përshkruar këtu nuk do të mund të sigurohej në familjen njujorkeze për pak monedha dhe as me çdo çmim tjetër, nëse kapitali i organizuar nuk do të kishte siguruar makineritë, anijet, hekurudhat, si dhe ushtritë e mëdha të njerëzive të trajnuar për t'i vënë ato në punë.

Një ide e përafërt për rëndësinë e KAPITALIT TË ORGANIZUAR mund ta keni duke u përpjekur ta përfytyroni veten të ngarkuar me përgjegjësinë e mbledhjes, pa ndihmën e kapitalit, dhe të dorëzimit në familjen njujorkeze të mëngjesit të thjeshtë të përshkruar më parë.

Për të siguruar çajin, do t'ju duhet të bëni një udhëtim në Kinë ose Indi, të dyja shumë larg nga Amerika. Me përjashtim të rastit nëse jeni notar i shkëlqyer, do të lodheni shumë edhe më parë se të bëni rrugën e kthimit. Gjithashtu, më pas do të përballeni me një problem tjetër:

Çfarë do të përdornit si para, edhe sikur të kishit pasur forcën fizike për të notuar në oqean?

Për furnizimin me sheqer, do t'ju duhet të bënit një udhëtim në Kubë ose një shëtitje të gjatë në fushat e panxharit të sheqerit në Utah. Por edhe atëherë ju mund të ktheheshit pa sheqer, sepse për të prodhuar sheqerin, janë të nevojshme përpjekja e organizuar dhe të hollat, për të mos folur pastaj për atë se duhet rafinuar, transportuar dhe sjellë në tryezën e mëngjesit nudo në Shtetet e Bashkuara.

Vezët mund t'i siguroni me lehtësi nga oborret pranë Nju-Jorkut, por do t'ju duhet një shëtitje shumë e gjatë deri në Florida dhe më pas të ktheheni, para se të mund të shërbeni dy gota me lëng frutash. Do t'ju duhet një tjetër shëtitje e gjatë për në Kansas ose në një shtet tjetër ku rritet gruri, ku do t'ju duhet të shkoni për katër feta bukë gruri.

Biskotat duhet të hiqen nga menuja, sepse ato mund të jenë në dispozicion vetëm përmes punës së një grupi të trajnuar njerëzish dhe makinerish të përshtatshme, TË CILAT TË GJITHA KËRKOJNË KAPITAL.

Pasi të pushoni, ju mund të ndërmerrni edhe një tjetër notim deri në Amerikën e Jugut, ku do të merrni disa banane, dhe në kthim mund të bëni një shëtitje të shkurtër në fermën më të afërt për të marrë pak gjalpë dhe krem. Pastaj familja juaj në Nju-Jork do të jetë e gatshme që të ulet e të shijojë mëngjesin dhe ju mund të mblidhni ato pak para për punën që keni kryer!

Duket absurde, apo jo? E pra, procedura e përshkruar do të ishte e vetmja mënyrë e mundshme që këto objekte të thjeshta të ushqimit të mund të siguroheshin në zemër të qytetit të Nju-Jorkut, në qoftë se se nuk do ta kishim një sistem kapitalist.

Shuma e parave të nevojshme për ndërtimin dhe mirëmbajtjen e hekurudhave dhe të anijeve me avull të përdorura në ofrimin e atij mëngjesi të thjeshtë është aq e madhe, sa e trondit imagjinatën. Ajo shkon në qindra milionë dollarë, për të mos përmendur grupet e punonjësve të trajnuar, të nevojshëm për të drejtuar anijet dhe trenat. Por transporti është vetëm një pjesë e kërkesave të qytetërimit modern në Amerikën

kapitaliste. Para se të mund të ketë diçka për t'u transportuar, ajo duhet të jetë rritur nga toka ose prodhuar dhe përgatitur për tregun. Kjo kërkon më shumë miliona dollarë për pajisje, makineri, ambalazhe, marketing dhe për pagat e miliona burrave dhe grave.

Anijet me avull dhe hekurudhat nuk lindin nga toka dhe nuk funksionojnë automatikisht. Ato vijnë si përgjigje e thirrjes së qytetërimit, përmes punës, zgjuarsisë dhe aftësisë organizuese të njerëzve që kanë IMAGJINATËN, BESIMIN, ENTUZIAZMIN, VENDIMIN, KËMBËNGULJEN! Këta njerëz njihen si kapitalistë. Ata motivohen nga dëshira për të krijuar, ndërtuar, arritur e ofruar shërbime të dobishme, që të fitojnë para dhe të grumbullojnë pasuri. Dhe për shkak se ata OFROJNË SHËRBIME PA TË CILAT NUK DO TË KISHTE QYTETËRIM, ata e vënë veten në rrugën drejt pasurive të mëdha.

Për ta bërë më të thjeshtë dhe më të kuptueshme, do të shtoj se këta kapitalistë janë të njëjtët njerëz që shumica prej nesh i ka dëgjuar të flasin në tribuna të sajuara. Ata janë të njëjtët njerëz që politikanët radikalë, mashtrues dhe të pandershëm, si dhe liderët e korruptuar të punonjësve u referohen si "interesat e grabitqarëve" ose "Wall Street".

Unë nuk po përpiqem të paraqes diçka për ose kundër ndonjë grupi njerëzish a sistemi ekonomik. Unë nuk po përpiqem të dënoj marrëveshjet kolektive, kur e kam fjalën për "liderët e korruptuar të punonjësve," as nuk kam për qëllim të jap një dëftesë pastërtie për të gjithë individët e njohur si kapitalistë.

Qëllimi i këtij libri - qëllim ky të cilit i jam përkushtuar me besnikëri më shumë se një çerek shekulli - është që t'u paraqes të gjithë atyre që duan, dijen, filozofinë më të besueshme përmes së cilës individët mund të grumbullojnë pasuri për cilëndo shumë që dëshirojnë.

Kam analizuar përparësitë ekonomike të sistemit kapitalist me qëllim të dyfishtë:

1. për të treguar se që të gjithë ata që kërkojnë pasuri, duhet ta njohin dhe ta përshtatin veten e tyre me sistemin që kontrollon të gjitha përpjekjet drejt pasurimit, të madh ose të vogël, dhe
2. për të paraqitur anën e kundërt të medaljes së asaj që shfaqet nga politikanët dhe demagogët, të cilët qëllimisht mbulojnë me problemet që ata sjellin duke iu referuar kapitalit të organizuar si të ishte diçka helmuese.

Ky është një vend kapitalist, ai është zhvilluar përmes përdorimit të kapitalit, dhe ne që kërkojmë të drejtën për të marrë pjesë nga bekimet e lirisë dhe të mundësive, ne që kërkojmë të grumbullojmë pasuri, dimë gjithashtu se as pasuria, as mundësia nuk do të ishin të realizueshme për ne, nëse KAPITALI I ORGANIZUAR nuk do t'i kishte siguruar këto përfitime.

Për më shumë se njëzet vjet kritikat ndaj "WALL STREET-it, KËMBYESVE TË PARAVE DHE BIZNESEVE TË MËDHA" kanë qenë një argëtim popullor dhe me rritje për radikalët, politikanët egoistë, mashtruesit, udhëheqësit e këqij të njerëzve të punës dhe, me raste, edhe të udhëheqësve fetarë. Praktika u bë kaq e përgjithshme, sa ne kemi parë gjatë depresionit të biznesit këndvështrimin e pabesueshëm të zyrtarëve të lartë të qeverisë që përputhej me atë të politikanëve mediokër dhe udhëheqësve të punës, me qëllimin e hapur për të mbytur sistemin që e ka bërë Amerikën industrialiste vendin më të pasur në botë. Bashkimi ishte kaq i përgjithshëm dhe në mënyrë kaq të mirorganizuar, sa ai e zgjati depresionin më të keq që Amerika ka njohur ndonjëherë. Ai u kushtoi miliona njerëzve punët e tyre, sepse ato punë ishin në mënyrë të pandashme një pjesë e sistemit industrial dhe kapitalist, të cilët formonin shtyllën kurrizore të kombit.

Gjatë kësaj aleance të pazakontë të zyrtarëve të qeverisë dhe të individëve egoistë, që përpiqeshin të përfitonin duke deklaruar "sezon të hapur" për sistemin amerikan të industrisë, një lloj i caktuar i liderit të punës bashkoi forcat me politikanët

dhe ofroi të siguronte vota në këmbim të një legjislacioni të projektuar për t'i lejuar njerëzit që të merrnin pasuri nga INDUSTRIA ME FUQINË E ORGANIZUAR TË NUMRAVE, NË VEND TË GJETJES SË METODËS MË TË MIRË PËR TË DHËNË NJË DITË PUNE TË DREJTË NË KËMBIM TË NJË PAGE DITORE TË DREJTË.

Miliona burra dhe gra në të gjithë kombin janë ende të angazhuar në këtë kalim popullor kohe të përpjekjes për të MARRË pa DHËNË. Disa prej tyre janë të rreshtuar në sindikatat e punës, ku kërkojnë ORAR MË TË SHKURTËR DHE PAGA MË TË LARTA! Të tjerët e marrin fare mundimin për të punuar. ATA KËRKOJNË NDIHMËN E QEVERISË DHE PO E MARRIN ATË. Ideja e tyre për të drejtat e lirisë u shfaq në Nju-Jork, ku ankesa të dhunshme u regjistruan ndaj postierëve nga një grup i "përfituesve të ndihmave," sepse postieri i kishte zgjuar ata në 7:30 për t'u dorëzuar çekun e ndihmës qeveritare. ATA KËRKUAN që koha e dorëzimit të caktohej në orën 10:00.

Nëse ju jeni një nga ata që besojnë se pasuria mund të grumbullohet me aktin e thjeshtë të njerëzve që e organizojnë veten e tyre në grupe dhe kërkojnë PAGA MË TË LARTA PËR MË PAK SHËRBIM, në qoftë se jeni një nga ata që KËRKOJNË ndihma qeveritare pa u shqetësuar herët në mëngjes, kur t'ju dorëzohen paratë, nëse jeni një nga ata që besojnë në tregtimin e votave të tyre për politikanët në këmbim të miratimit të ligjeve që lejojnë bastisjen e thesarit të shtetit, ju mund të rehatoheni të sigurt në besimin tuaj, sepse ju jeni deri diku që askush nuk do t'ju shqetësojë, sepse KY ËSHTË NJË VEND I LIRË, KU ÇDO NJERI MUND TË MENDOJË SI TË DOJË, ku pothuajse të gjithë mund të jetojnë me pak përpjekje, ku shumë njerëz mund të jetojnë mirë edhe pa bërë ndonjë punë.

Megjithatë duhet ta dini të vërtetën e plotë në lidhje me këtë Liri, për të cilën kaq shumë njerëz mburren dhe kaq pak e kuptojnë. Edhe kaq e madhe sa është, sa larg arrin dhe sa

shumë privilegje ofron, AJO KURRSESI DHE NUK MUND TË SJELLË PASURI PA PËRPJEKJE.

Ka vetëm një metodë të besueshme të grumbullimit dhe të mbajtjes në mënyrë të ligjshme të pasurisë, dhe kjo është: të japësh shërbim të dobishëm. Nuk është krijuar ndonjëherë asnjë sistem nga i cili njerëzit të mund të fitojnë ligjërisht pasuri thjesht nëpërmjet forcës së numrave ose pa dhënë si shpërblim një vlerë ekuivalente të një forme a të një tjetre.

Ekziston një parim i njohur si ligji i EKONOMISË! Dhe është më shumë se një teori. Është një ligj që askush nuk mund ta mundë. Shënojeni mirë emrin e parimit dhe mos e harroni atë, sepse ai është emri i fuqishëm me të cilin politikanët dhe makinatorët politikë. Është mbi dhe jashtë kontrollit të të gjitha sindikatave të punës. Ai nuk mund të ndikohet dhe as të korruptohet nga mashtruesit ose udhëheqësit e vetëquajtur në çdo fushë. Për më tepër, AI KA NJË SY QË I SHIKON TË GJITHA, DHE NJË SISTEM TË PËRKRER KONTABILITETI, ku mban llogari të sakta të transaksioneve të çdo qenieje njerëzore të angazhuar në biznesin e përpjekjes për të marrë pa dhënë. Herët ose vonë, auditorët e tij vijnë, u hedhin një sy të dhënave të individëve të mëdhenj e të vegjël dhe dhe kërkojnë llogari.

"Wall Street-i, Bizneset e Mëdha, "Grabitqarët kapitalistë" ose çfarëdo emri që ju zgjidhni t'i vini sistemit që na ka dhënë LIRINË AMERIKANE, përfaqëson një grup njerëzish që e kuptojnë, e respektojnë dhe e përshtatin veten e tyre me këtë LIGJ TË FUQISHËM EKONOMIK! Vazhdimësia e tyre financiare varet nga respektimi që ata i bëjnë ligjit. Shumica e njerëzve që jetojnë në Amerikë, e pëlqejnë këtë vend, sistemin e tij kapitalist dhe gjithçka tjetër. Më duhet të pranoj se nuk ka asnjë vend më të mirë ku dikush mund të gjejë mundësi të mëdha për të grumbulluar pasuri. Duke gjykuar nga aktet dhe veprat e tyre, ka disa njerëz në këtë vend që nuk e pëlqejnë atë. Ky, natyrisht, është privilegji i tyre; nëse ata nuk e pëlqejnë këtë vend, sistemin e tij kapitalist dhe mundësitë e tij të

pafundme, ATA KANË PRIVILEGJIN E LARGIMIT! Gjithmonë ka vende të tjera, të tilla si Gjermania, Rusia dhe Italia, ku dikush mund të provojë të shijojë lirinë dhe të grumbullojë pasuri, me kushtin që të mos jetë shumë i veçantë.

Amerika ofron gjithë lirinë dhe gjithë mundësinë për të grumbulluar pasuri që çdo person i ndershëm mund të kërkojë. Kur dikush shpenzon kohën i ndershëm dhe kërkon që vendi është i begatë për këtë gjë. Kur kërkohet pasuri, natyrisht që e njëjta rregull duhet të merret parasysh.

Nëse është pasuria ajo që të cilat janë që të pasur, sa mundësitë e një vendi qytetarët e të cilit janë aq të pasur, sa vetëm gratë shpenzojnë më shumë se dyqind milionë dollarë në vit për buzëkuq dhe kozmetikë. Mendohuni dy herë, ju që jeni duke kërkuar pasuri, para se të përpiqeni ta shkatërroni Sistem it Kapitalist të një vendi qytetarët e të cilit shpenzojnë mbi pesëdhjetë milionë dollarë në vit për KARTOLINA URIMI, me të cilat shprehin vlerësimin për LIRINË e tyre!

Nëse janë paratë ato që jeni duke kërkuar, merrni në konsideratë me kujdes një vend që shpenzon qindra milionë dollarë çdo vit për cigare, pjesa më e madhe e të ardhurave të të cilave shkon vetëm për katër kompanitë kryesore të cilave shkon vetëm për katër kompanitë kryesore të angazhuara në furnizimin e ndërtuesve të vendit me "moskokëçarje" dhe "nerva të qeta". Merrni në konsideratë me çdo kusht një vend banorët e të cilit shpenzojnë çdo vit më shumë se pesëmbëdhjetë milionë dollarë për privilegjin e të parit filma, dhe flakin tej disa milionë të tjerë për pije alkoolike, lëndë narkotike, pije të tjera joalkoolike dhe ujë të gazuar.

Mos u nxitoni shumë për t'u larguar nga një vend banorët e të cilit me dëshirë, madje me padurim, shpenzojnë miliona dollarë në vit për futboll, bejsboll dhe sporte të tjera. Dhe, me të gjitha mjetet, BËHUNI NJËSH me vendin banorët e të cilit heqin dorë nga më shumë se një milion dollarë në vit për çamçakëzë dhe nga miliona të tjerë për brisqe rroje.

Gjithashtu mos harroni se ky është vetëm fillimi i burimeve

në dispozicion për grumbullimin e pasurisë. Vetëm pak nga gjërat e luksit dhe ato jothelbësore janë përmendur. Por mos harroni se biznesi i prodhimit, transportimit dhe marketingut të këtyre pak mallrave u jep punë të rregullt MILIONA BURRAVE DHE GRAVE, të cilët marrin në muaj dhe në vit SHUMË MILIONË DOLLARË NË MUAJ dhe i shpenzojnë ato lirisht si për luks, ashtu edhe për nevoja.

Mos harroni, sidomos, se pas gjithë këtij shkëmbimi të mallrave dhe të shërbimeve personale mund të gjenden me bollëk MUNDËSI për të grumbulluar pasuri. Këtu vjen në ndihmë LIRIA JONË AMERIKANE. Nuk ka asgjë që mund t'ju ndalë, ju ose cilindo, nga angazhimi në cilëndo masë të përpjekjeve të nevojshme për të marrë pjesë në këto biznese. Nëse dikush ka më shumë talent, trajnim, përvojë, ai mund të grumbullojë pasuri në sasi më të madhe. Të tjerë që janë më pak të grumbulluesit pasuri në sasi më të vogla. Cilido mund ta fitojë jetesën në këmbim të një sasie shumë të pranueshme të punës.

Pra, ja ku jeni!
MUNDËSIA i ka krahët e hapur mallrat e saj përpara teje. Dilni në krye, zgjidhni atë që dëshironi, hartoni planin tuaj, vëreni planin në veprim dhe ndiqeni atë me KËMBËNGULJE. Amerika "Kapitaliste" do të bëjë pjesën tjetër. Ju mund të mbështeteni shumë te kjo gjë: AMERIKA KAPITALISTE I SIGURON ÇDO PERSONI MUNDËSINË PËR TË DHËNË SHËRBIM TË DOBISHËM DHE PËR TË MBLEDHUR PASURI NË RAPORT ME VLERËN E SHËRBIMIT.
"Sistemi" nuk ia mohon askujt këtë të drejtë, por ai nuk e bën dhe nuk mund të premtojë DIÇKA PËR ASGJË, për pakthyeshme nga LIGJI EKONOMIK, që as njeh dhe as nuk toleron për një kohë të gjatë TË MARRËSH PA DHËNË.
LIGJI I EKONOMISË është miratuar nga Natyra! Nuk ka Gjykatë të Lartë tek e cila shkelësit e këtij ligji mund të ankohen. Ligji jep si dënime për shkeljen e tij, ashtu edhe

shpërblimet e duhura për respektimin e tij, pa ndërhyrje ose mundësi për ndërhyrje nga çdo qenie njerëzore. Ligji nuk mund të shfuqizohet. Ai është i fiksuar aq sa edhe yjet në qiell dhe i nënshtrohet të njëjtit sistem që kontrollon yjet.

Mund të kundërshtojë dikush që t'i përshtatet LIGJIT EKONOMIK?

Sigurisht! Ky është një vend i lirë ku të gjithë njerëzit kanë lindur me të drejta të barabarta, duke përfshirë edhe privilegjin e injorimit të LIGJIT TË EKONOMISË.

Por çfarë ndodh më pas?
E pra, asgjë nuk ndodh derisa një numër i madh njerëzish bashkojnë forcat me qëllimin e hapur të injorimit të ligjit dhe të marrjes me forcë të asaj që duan. Dhe pastaj ç'ndodh?
PASTAJ VJEN DIKTATORI ME DIKTATURËN E TIJ!
Ne nuk kemi arritur ende në këtë fazë në Amerikë! Por kemi dëgjuar gjithçka që duam të dimë, se si funksionon ai sistem. Ndoshta ne do të jemi me aq fat, sa të mos kërkojmë njohuri personale për një realitet kaq të tmerrshëm. Pa dyshim që ne parapëlqejmë të vazhdojmë me LIRINË TONË PËR TË FJALËS, ME LIRINË E VEPRIMIT DHE LIRINË PËR TË DHËNË SHËRBIM TË DOBISHËM NË KËMBIM TË PASURISË.
Praktika e zyrtarëve të Qeverisë, që u japin burrave dhe grave privilegjin e bastisjes së thesarit publik në këmbim të votave, nganjëherë rezulton me zgjedhjen e tyre, por ashtu si nata ndjek ditën, shpagimi i fundit vjen kur çdo qindarkë e shpërdoruar duhet të ripaguhet se bashku me interesin e shtuar. Nëse ata që e bastisin, nuk janë të aftë të ripaguajnë, barra bie mbi fëmijët e tyre dhe mbi fëmijët e fëmijëve të tyre, "madje deri në brezin e tretë dhe të katërt." Nuk ka asnjë mënyrë për ta shmangur borxhin. Njerëzit mund - dhe nganjëherë e bëjnë - të formojnë grupe me qëllim rritjen e pagave dhe uljen e orëve të punës. Por ka një pikë përtej së cilës ata nuk mund të shkojnë. Kjo pikë është ajo në të cilën LIGJI I EKONOMISË

hyn dhe, si polic, i merr që të dy, punëdhënësin dhe punësuarin.
Për gjashtë vjet, nga viti 1929 deri më 1935, njerëzit e Amerikës, të pasur dhe të varfër, për pak sa nuk e humbën krejt së vështruari Plakun e Moshuar të Ekonomisë. Nuk dorëzonte policit të gjitha bizneset, industritë dhe bankat. Në ishte një pamje e bukur! Ajo nuk e rriti respektin tonë për psikologjinë e masës, me anë të së cilës njerëzit hedhin arsye në erë dhe fillojnë përpjekjet për të MARRË PA DHËNË, kur FRIKA ISHTE NË MAJA DHE BESIMI ISHTE PËRTOKË, nuk mund të harrojmë se SI LIGJI I EKONOMISË e kërkoi pa mëshirë gjobën e tij si nga të pasurit, ashtu dhe nga të varfrit, të dobëtit dhe të fortët, të vjetrit dhe të rinjtë. Ne nuk dëshirojmë ta përjetojmë sërish një përvojë të tillë.
Këto vëzhgime nuk janë një përvojë e tillë afatshkurtra. Ato janë rezultat i njëzet e pesë vjetëve analizash të kujdesshme të metodave të njerëzve më të suksesshëm dhe më të pasuksesshëm që Amerika ka njohur.

Kreu 8

VENDIMI: MPOSHTJA E ZVARRITJEVE

HAPI I SHTATË DREJT PASURIMIT

Analiza e saktë e mbi 25 000 burrave dhe grave që kishin përjetuar dështimin, nxjerr në pah faktin se MUNGESA E VENDIMIT ishte në fillimin e listës së 30 shkaqeve kryesore të DËSHTIMIT. Ky nuk është një citim i rëndomtë i një teorie - ky është një fakt. ZVARRITJA, e kundërta e VENDIMIT, është një armik i përbashkët që praktikisht çdo njeri duhet ta mposhtë.

Ju do të keni një mundësi për të vënë në provë aftësinë tuaj për të arritur VENDIME të shpejta dhe të qarta, kur të keni mbaruar së lexuari këtë libër, dhe do të jeni gati të filloni të vini në VEPRIM parimet që ai përshkruan.

Analizat e disa qindra njerëzve që kishin grumbulluar pasuri përtej kufirit një milion dollarë, nxorën në dritë faktin se secili prej tyre kishte zakonini e MARRJES SË MENJËHERSHME TË VENDIMEVE dhe të ndryshimit të këtyre vendimeve NGADALË, nëse dhe kur ato ndryshoheshin. Njerëzit që nuk arrijnë të grumbullojnë holla, pa përjashtim, kanë zakonit e marrjes së vendimeve, NËSE I MARRIN NDONJËHERË, shumë ngadalë dhe të ndryshimit të atyre vendimeve shpejt dhe shpesh.

Një nga cilësitë më të shquara të Henri Fordit është zakoni i tij i marrjes së vendimeve shpejt dhe qartë, dhe i ndryshimit të tyre ngadalë. Kjo cilësi është kaq e theksuar te zoti Ford, sa i ka dhënë atij reputacionin e të qenit kokëfortë. Ishte kjo cilësi që e bëri Zotin Ford të vazhdonte prodhimin e modelit të tij të famshëm "T" (makina më e shëmtuar në botë), kur të gjithë këshilltarët e tij dhe shumë prej blerësve të makinave kërkonin që ta ndryshonte atë.

Ndoshta zoti Ford vonoi shumë në bërjen e ndryshimit, por ana tjetër e medaljes është se vendosmëria e zotit Ford lidhur me vendimin i dha një pasuri të madhe, para se ndryshimi i modelit të bëhej i nevojshëm. Nuk ka dyshim se zakoni i zotit Ford për qëndrueshmërinë e vendimeve merr përparësi ndaj kokëfortësisë, por kjo cilësi është më e parapëlqyeshme sesa ngadalësia në arritjen e vendimeve dhe shpejtësia në ndryshimin e tyre.

Shumica e njerëzve që dështojnë në grumbullimin e hollave të mjaftueshme për nevojat e tyre, janë në përgjithësi lehtësisht të ndikueshëm nga "mendimet" e të tjerëve. Ata lejojnë gazetat dhe fqinjtë e tyre "thashethemexhinj" që "të mendojnë" për ta. "Opinionet" janë mallrat më të lira në këtë botë. Gjithkush ka një tufë opinionesh të gatshme për t'ua dhuruar të gjithë atyre që do t'i pranonin ato. Nëse ndikoheni nga "opinionet", kur merrni VENDIMET, ju nuk do t'ia dilni mbanë në asnjë sipërmarrje, dhe aq më pak në atë të shndërrimit të DËSHIRËS SUAJ në para.

Nëse ndikoheni nga mendimet e të tjerëve, ju nuk do të keni DËSHIRAT tuaja. Këshillohuni me veten, kur të filloni të vini në praktikë parimet e përshkruara këtu, duke marrë vendimet tuaja dhe duke i ndjekur ato. Mos besoni askënd, ME PËRJASHTIM të anëtarëve të grupit tuaj të "Mendjes Mjeshtërore", dhe jini shumë të sigurt në zgjedhjen e këtij grupi, zgjidhni VETËM ata që do të jenë në MIRËKUPTIM TË PLOTË DHE HARMONI ME QËLLIMIN TUAJ.

Miqtë e ngushtë dhe të afërmit, edhe pse nuk e bëjnë

qëllimisht, shpesh pengojnë nëpërmjet "opinioneve" dhe nganjëherë përmes talljes, e cila ka për qëllim të bëjë vetëm pak humor. Mijëra burra dhe gra mbartin komplekse inferioriteti gjatë gjithë jetës, sepse disa dashamirës, por injorantë, shkatërrojnë besimin e tyre përmes "opinioneve" ose qesëndisjeve.

Ju keni trurin dhe mendjen tuaj. PËRDORENI atë dhe merrni vendimet tuaja. Nëse keni nevojë për fakte ose informacione nga njerëz të tjerë për t'ju bërë të mundur që të merrni vendime, si ndoshta do t'ju duhen në shumë raste, merrni këto fakte ose sigurojeni informacionin që ju duhet, në heshtje, pa e zbuluar qëllimin tuaj.

Është karakteristikë e njerëzve që kanë shumë pak njohuri, që të përpiqen të japin përshtypjen se kanë shumë njohuri. Njerëz të tillë në përgjithësi FLASIN SHUMË dhe dëgjojnë SHUMË PAK. Mbajini sytë dhe veshët e hapur dhe gojën MBYLLUR, nëse doni të fitoni zakonit e VENDIMMARRJES së shpejtë. Ata që flasin shumë, nuk bëjnë asgjë. Nëse ju flisni më shumë sesa dëgjoni, jo vetëm që e privoni veten nga shumë mundësi për të grumbulluar njohuri të dobishme, por gjithashtu ua zbuloni PLANET dhe QËLLIMET tuaja njerëzve që do të ndienin kënaqësi të madhe, nëse ju mposhtnin, sepse ju kanë zili.

Mos harroni gjithashtu se çdo herë që hapni gojën në prani të një personi që ka shumë njohuri, shfaqni atij personi të gjitha njohuritë tuaja ose MANGËSITË që keni! Dituria e vërtetë zakonisht spikatet nga modestia dhe heshtja.

Mbani në mend faktin se çdo person me të cilin shoqëroheni, është, ashtu si ju, duke kërkuar mundësinë për të grumbulluar para. Nëse ju flisni shumë lirshëm për planet tuaja, mund të habiteni kur të mësoni se ndonjë person tjetër jua ka kaluar në arritjen e qëllimit tuaj DUKE VËNË NË VEPRIM PËRPARA JUSH planet për të cilat keni folur pa u maturuar.

Le të jetë një nga vendimet tuaja të para TË MBANI

GOJËN MBYLLUR DHE VESHËT E HYRË HAPUR. Si një kujtesë ndaj vetes për ta ndjekur këtë këshillë, do të jetë e dobishme nëse kopjoni shënimin e mëposhtëm me shkronja të mëdha dhe e vendosni atë diku ku do ta shihni çdo ditë:

"THUAJANI BOTËS SE ÇFARË KENI NDËRMEND TË BËNI, POR MË PARË REALIZOHENI ATË."

Kjo është njësoj sikur të thoni se "veprat dhe jo fjalët janë ato që kanë më shumë rëndësi".

LIRI OSE VDEKJE NË NJË VENDIM

Vlera e vendimeve varet nga kuraja e nevojshme për t'i marrë ato. Vendimet e mëdha që kanë shërbyer si themele të qytetërimit, u arritën duke marrë përsipër rreziqe të mëdha, të cilat shpesh do të thoshin mundësi për vdekje.

Vendimi i Linkolnit për të nxjerrë Deklaratën e tij të famshme të Emancipimit, e cila u dha lirinë njerëzve me ngjyrë të Amerikës, është marrë duke kuptuar plotësisht se vepra e tij do t'i kthente kundër tij mijëra miq dhe mbështetës politikë. Ai e dinte gjithashtu se shpallja e kësaj Deklarate do të thoshte vdekje për mijëra njerëz në fushën e betejës. Dhe që në fund udhëhoqi në lëshimin e asaj kërkese të kurajës.

Vendimi i Sokratit për të pirë kupën e helmit, në vend të kompromisit në kurriz të besimit të tij personal, ishte një vendim i guximshëm. Ai e çoi kohën përpara një mijë vjet dhe u dha njerëzve ende të palindur në atë kohë të drejtën e lirisë së mendimit dhe të fjalës.

Vendimi i gjeneralit Robert E. Lee për t'u shkëputur nga Konfederata e Bashkuar dhe për të mbështetur kauzën e Jugut ishte një vendim i guximshëm, sepse ai e dinte mirë se kjo mund t'i kushtonte atij jetën dhe me siguri do t'u kushtonte jetën të tjerëve.

Por vendimi më i madh i të gjitha kohërave, për sa i përket popullit amerikan, u arrit në Filadelfia më 4 korrik 1776, kur pesëdhjetë e gjashtë burra nënshkruan emrat e tyre në një dokument, për të cilin ata e dinin mirë se do t'u sillte

lirinë të gjithë amerikanëve ose do t'i linte ata të pesëdhjetë e gjashtë të varur në një trekëndësh!

Ju keni dëgjuar për këtë dokument të famshëm, por mund të mos jeni tërhequr nga mësimi i madh për arritjet personale që ai jep kaq qartë.

Të gjithë ne e mbajmë mend datën e këtij vendimi të rëndësishëm, por pak prej nesh e kuptojnë se çfarë kuraje ka kërkuar ai vendim. Ne kujtojmë historinë tonë, siç na është mësuar, mbajmë mend datat dhe emrat e atyre që luftuan, mbajmë mend Valley Forge-in dhe Yorktown, Xhorxh Uashingtonin dhe Lord Cornwallis-in. Por ne dimë pak për forcat reale të këtyre emrave, datave dhe vendeve. Ne dimë edhe më pak për atë FORCË të paprekshme që na siguroi lirinë e gjatë kohë më parë se ushtritë e gjeneralit Uashington të arrinin në YORKTOWN.

Ne lexojmë historinë e Revolucionit dhe gabimisht imagjinojmë se Xhorxh Uashingtoni ishte Ati i Vendit tonë, se ishte ai që e fitoi lirinë tonë, kurse e vërteta është: Uashingtoni ishte vetëm një shtesë pas faktit, sepse fitorja e ushtrisë së tij ishte vetëm një shpjegim shumë më parë se Lord Cornwallis-i të dorëzohej. Kjo nuk ka për qëllim t'i heqë Uashingtonit ndonjë pjesë të lavdisë që ai ka arritur në mënyrë kaq të merituar.

Në fakt qëllimi i saj është t'i kushtojë vëmendje më të madhe FUQISË besuese, që ishte shkaku i vërtetë i fitores së tij. Kjo është asgjë më pak se një tragjedi që historianët kanë mënjanuar tërësisht, ashtu si edhe referencën më të vogël të FUQISË së papërmbajtshme, e cila i dha jetë e liri kombit të paracaktuar për të vendosur standarde të reja të pavarësisë për gjithë popujt e botës. Ne themi se është një tragjedi, sepse ajo është e njëjta FORCË që gjendet brenda çdo njeriu, e cila duhet të shfrytëzohet nga çdo individ që u bën ballë vështirësive të jetës, dhe e detyron atë të paguajë çmimin e kërkuar.

Le të shqyrtojmë shkurtimisht ngjarjet që i dhanë jetë kësaj FUQIE. Historia fillon me një incident në Boston më 5 mars 1770. Ushtarët britanikë ishin duke patrulluar rrugët dhe

duke kërcënuar në mënyrë të hapur qytetarët. Kolonët dërgonin burra të armatosur të marshonin me të tyre. Kjo filluan të shprehnin pakënaqësinë e tyre në mënyrë të hapur duke u hedhur gurë dhe duke u vënë përballë ushtarëve që marshonin, derisa komandanti jepte urdhrin "Bajonetë mbi the..... Armët mbush!".

Beteja filloi. Ajo rezultoi me vdekjen dhe plagosjen e shumë njerëzve. Incidenti ngjalli një pakënaqësi të tillë, sa Kuvendi Krahinor (i përbërë nga kolonistë të tillë si, një mbledhje me qëllim ndërmarrjen e veprimeve. Dy nga anëtarët e Kuvendit ishin John Hancock-u dhe Samuel Adams - KUJTIMI I TYRE QOFTË I PAHARREDSHËM! Ata folën me guxim dhe deklaruan se duhej vepruar për t'i nxjerrë të gjithë ushtarët britanikë nga Bostoni.

Mos e harroni këtë: një VENDIM në mendjen e dy personave mund të quhet fillimi i lirisë, të cilën ne, shtetasit e Shteteve të Bashkuara, e gëzojmë tani. Mos harroni, gjithashtu, se VENDIMI i këtyre dy burrave kërkonte BESIM dhe KURAJË, sepse ishte i rrezikshëm.

Para se Kuvendi të shtyhej, Samuel Adamsi u caktua të thërriste guvernatorin e provincës Hutchinson dhe t'i kërkonte tërheqjen e trupave britanike. Kërkesa u pranua dhe trupat u larguan nga Bostoni, por incidenti nuk u mbyll. Ai kishte shkaktuar një situatë të paracaktuar për ta ndryshuar të gjithë trendin e civilizimit. Nuk është e çuditshme se si ndryshimet e mëdha, të tilla si Revolucioni Amerikan dhe Lufta Botërore, shpesh i kanë fillimet e tyre në rrethana që duken të parëndësishme! Është gjithashtu interesante të vëzhgojmë se këto ndryshime të rëndësishme zakonisht fillojnë në formën e një VENDIMI PËRFUNDIMTAR në mendjet e një numri të vogël njerëzish. Pak prej nesh e dinë kaq mirë historinë e vendit tonë, sa të kuptojmë që John Hancock-u, Samuel Adamsi dhe Richard Henry Lee (i provincës së Virxhinias) ishin Etërit e vërtetë të Vendit tonë.

Richard Henry Lee u bë një faktor i rëndësishëm në këtë

histori, për shkak të faktit se ai dhe Samuel Adamsi komunikonin shpesh (me korrespondencë), duke ndarë lirisht frikën dhe shpresat e tyre në lidhje me mirëqenien e njerëzve të provincave të tyre. Nga kjo praktikë Adamsi konceptoi idenë se një shkëmbim i ndërsjellë i letrave ndërmjet trembëdhjetë kolonive mund të ndihmonte për të sjellë bashkërendimin e përpjekjeve aq shumë të nevojshme në lidhje me zgjidhjen e problemeve të tyre. Dy vjet pas përplasjes mes trupave në Boston (mars '72), Adamsi ia paraqiti këtë ide Kuvendit në formën e një propozimi që të krijohej një Komitet Korrespondence ndërmjet kolonive, me korrespondentë të emëruar në çdo koloni, "me qëllimin e bashkëpunimit miqësor për përmirësimin e kolonive britanike të Amerikës."

Shënojeni mirë këtë ndodhi! Ky ishte fillimi i organizimit të FUQISË së shumëpërfolur e të paracaktuar për të na dhënë lirinë ty dhe mua. "Mendja Mjeshtërore" tashmë ishte organizuar. Ajo përbëhej nga Adamsi, Lee dhe Hancock-u. Po ju them akoma se në qoftë se dy prej jush arrijnë një marrëveshje për të bërë ndonjë gjë që ju e kërkoni, ajo do të vijë te ju nga Ati Im që është në Qiell.

Komiteti i Korrespondencës u organizua. Ky veprim i hapi rrugë rritjes së fuqisë së "Mendjes Mjeshtërore", duke shtuar tek ajo njerëz nga të gjitha kolonitë. Kjo procedurë përbën PLANIFIKIMIN E PARË TË ORGANIZUAR nga kolonistët e pakënaqur.

BASHKIMI BËN FUQINË! Qytetarët e kolonive kishin luftuar të çorganizuar kundër ushtarëve britanikë, përmes ngjarjeve të ngjashme me trazirat që ndodhën në Boston, por asgjë me vlerë nuk ishte arritur. Ankesat e tyre individuale nuk ishin konsoliduar prej një "Mendjeje Mjeshtërore". Asnjë grup individësh nuk kishin vënë emrat e tyre, mendjet, shpirtrat dhe trupat së bashku në një VENDIM përfundimtar për të zgjidhur vështirësitë me britanikët një herë e përgjithmonë, derisa Adamsi, Hancock-u dhe Lee u bashkuan. Ndërkohë britanikët nuk po qëndronin pas. Ata gjithashtu

po bënin disa PLANIFIKIME dhe "Mendje Mjeshtërore" të organizuar. Mbretëria emëroi Gage-in për t'i zënë vendin Hutchinson-it si guvernator i Massachusetts-it. Një nga gjërat e para të guvernatorit të ri ishte dërgimi i një lajmëtari për të thirrur Samuel Adamsin, çka kishte si qëllim përpjekjen për ta ndaluar me anë të FRIKËS kundërshtimin e tij.

Mund ta kuptojmë më mirë frymën e asaj që ndodhi duke cituar bisedën ndërmjet kolonelit Fenton (lajmëtarit të dërguar nga Gage) dhe Adamsit.

Koloneli Fenton: "Jam autorizuar nga guvernatori Gage t'ju siguroj, zoti Adams, se guvernatori është autorizuar t'ju sigurojë aq përfitime sa do t'i quani të kënaqshme (përpjekje kjo për ta kthyer Adamsin në anën e tyre, duke i premtuar ryshfete), me kusht që të angazhoheni të ndalni opozitarizmin tuaj ndaj masave të qeverisë. Kjo është këshilla e guvernatorit për ju, zotëri, që të mos shkaktoni pakënaqësinë e mëtejshme të Madhërisë së tij. Sjellja juaj ka qenë e tillë që ju bën t'i nënshtroheni dënimeve të njërit prej ligjeve në Angli për t'u gjykuar për tradhti, në rast diskreditimi të guvernatorit të provincës. Por, DUKE NDRYSHUAR KURSIN TUAJ POLITIK, jo vetëm që do të merrni përfitime të mëdha personale, por do të bëni edhe paqe me mbretin."

Samuel Adamsi duhet të zgjidhte midis dy VENDIMEVE. Mund ta ndalte opozitarizmin e tij dhe të merrte ryshfete personale ose TË VAZHDONTE DHE TË MERRTE PËRSIPËR RREZIKUN E TË QENIT I VARUR!

Qartazi, erdhi koha kur Adamsi u detyrua të merrte në çast një VENDIM që mund t'i kushtonte jetën. Shumica e njerëzve do ta kishin të vështirë të merrnin një vendim të tillë. Ata do të kishin kthyer një përgjigje dredhuese, por jo Adamsi! Ai këmbënguli se duhet të kishte fjalën e nderit të kolonelit Fenton, se ai do t'ia tejçonte guvernatorit përgjigjen tamam si

do t'ia thoshte atij Adamsi. Dhe përgjigjja e Adamsit ishte: "Mund t'i thoni guvernatorit Gage se unë besoj që kam kohë që kam bërë paqe me Mbretin e Mbretërve. Asnjë çështje personale nuk do të më bëjë ta braktis kauzën e vendit tim. Dhe, THUAJINI GUVERNATORIT GAGE SE KËSHILLA E SAMUEL ADAMSIT PËR TË ËSHTË: të mos fyejë më shumë ndjenjat e një populli të inatosur."

Komentet lidhur me karakterin e këtij njeriu duket se janë të panevojshme. Duhet të jetë e qartë për të gjithë besnikëria e lexojnë këtë mesazh befasues, që dërguesi i tij kishte besnikëri të lartë. Kjo është e rëndësishme. (Mashtruesit dhe politikanët e pandershëm kanë prostituar nderin për të cilin njerëz të tillë si Adamsi dhanë jetën.)

Kur guvernatori Gage mori përgjigjen e fortë të Adamsit, u zemërua tej mase dhe lëshoi një shpallje në të cilën shkruhej: "Unë, si më poshtë, në emër të Madhërisë së tij, ofroj dhe premtoj faljen më të mëshirshme për të gjithë ata persona që do të dorëzojnë menjëherë armët dhe do të kthehen në detyrat e tyre paqësore, duke përjashtuar nga kjo falje vetëm SAMUEL ADAMSIN DHE JOHN HANCOCK-UN, veprat e të cilëve janë tepër armiqësore për të marrë në konsideratë alternativa të tjera, përveç ndëshkimit të merituar".

Siç mund të thuhet në zhargonin modern, Adamsi dhe Hancock-u ishin "në telashe"! Kërcënimi i guvernatorit të nervozuar i detyroi dy burrat të merrnin një VENDIM tjetër, po aq të rrezikshëm. Ata thirrën me ngut një takim të fshehtë me mbështetësit e tyre të patundur. (Këtu "Mendja Mjeshtërore" filloi të merrte vrull!) Pasi takimi ishte thirrur dhe njerëzit zunë vendet, Adamsi e mbylli derën, e futi çelësin në xhep dhe i informoi të pranishmit se ishte e domosdoshme që të organizohej një Kongres i Kolonizatorëve dhe QË ASKUSH NUK DO TË LARGOHEJ NGA SALLA, DERISA VENDIMI PËR NJË KONGRES TË TILLË TË ISHTE MARRË.

Vijoi një entuziazëm i madh. Disa morën në konsideratë

pasojat e mundshme të një radikalizmi të tillë (frika e njerëzve të moshuar). Disa shprehën dyshime të forta nëse urdhërimi i vendimi kaq të prerë kundër Mbretërisë do të ishte në avantazh, ishin DY NJERËZ me imunitet ndaj Frikës, të vdekur ndaj mundësisë së dështimit: Hancock-u dhe Adamsi. Nëpërmjet ndikimit të mendjeve të tyre të tjerët ishin të detyruar të pranonin që, me anë të Komitetit të Korrespondencës, duhet të bëheshin organizime për një takim të Kongresit të Parë Kontinental, që do të mbahej në Filadelfia më 5 shtator 1774. Mbajeni mend këtë datë. Është më e rëndësishme se 4 Korriku i vitit 1776. Nëse nuk do të kishte pasur një vendim për mbajtur një Kongres Kontinental, nuk do të kishte pasur nënshkrim të Deklaratës së Pavarësisë.

Para mbledhjes së parë të Kongresit të ri, një udhëheqës tjetër, në një pjesë tjetër të vendit, ishte mjaft i angazhuar në botimin e "Përmbledhjes së të Drejtave të Amerikës Britanike". Ai ishte Thomas Xhefersoni, i provincës së Virxhinias, marrëdhëniet e të cilit me Lordin Dunmore (përfaqësuesi i Mbretërisë në Virxhinia) ishin aq të tendosura, sa edhe ai të Hancock-ut dhe Adamsit me guvernatorin e tyre.

Menjëherë pasi Përmbledhja e tij e famshme e të Drejtave ishte botuar, Xhefersoni u informua se ishte i akuzuar për tradhti të lartë kundër qeverisë së Madhërisë së tij. Frymëzuar nga kërcënimi, një nga kolegët e Xhefersonit, Patrick Henry, mbajti me guxim fjalimin e tij, duke e përfunduar atë me një fjali që do të mbetet përgjithmonë klasike: "Nëse kjo është tradhti, atëherë bëni sa më shumë".

Ishin burra si këta që, pa autoritet, pa forcë ushtarake, pa para, përcaktuan në mënyrë solemne fatin e kolonive, duke filluar me hapjen e Kongresit të Parë Kontinental dhe duke vazhduar në intervale prej dy vjetësh deri më 7 qershor 1776, kur Richard Henry Lee u ngrit, iu drejtua kryetarit dhe Kuvendit të frikësuar dhe bëri këtë mocion:

"Zotërinj, kërkoj mocion që Kolonitë e Bashkuara janë dhe kanë të drejtë të jenë shtete të pavarura dhe të lira, të

liruara nga të gjitha angazhimet ndaj Kurorës Britanike, dhe se të gjitha lidhjet politike ndërmjet tyre dhe shteteve të Britanisë së Madhe janë dhe duhet të shpërbëhen tërësisht."

Mocioni befasues i Lee-ut u diskutua me zjarr dhe shumë gjatë, aq sa ai filloi ta humbiste durimin. Më në fund, pas ditë të tëra diskutimesh, ai mori përsëri fjalën dhe deklaroi me zë të qartë e të fortë: "Zoti President, e kemi diskutuar këtë çështje për ditë me radhë. Ky është i vetmi kurs duhet të ndjekim. Pse atëherë, Zotëri, e vonojmë? Pse ende nuk nxitojmë? Të lejmë këtë ditë e lumtur t'i japë jetë Republikës Amerikane. Le të ngrihet kjo, jo të shkatërrohet dhe të pushtohet, por të rivendosë sundimin e paqes dhe të ligjit. Sytë e Europës janë fiksuar mbi ne. Ajo kërkon prej nesh një shembull të gjallë të lirisë, ku mund të shfaqet një kontrast në lumturinë e qytetarit në krahasim me tiraninë gjithnjë e në rritje".

Para se propozimi i tij të votohej, Lee u thirr përsëri në Virxhinia për shkak të një sëmundjeje të rëndë në familje, por, para se të nisej, ai ia la çështjen në duart e mikut të tij Tomas Xheferson, i cili premtoi se do të luftonte derisa ndërmarreshin veprime të favorshme. Menjëherë pas kësaj kryetari i Kongresit (Hancock) emëroi Xhefersonin si kryetar të Komitetit për të hartuar Deklaratën e Pavarësisë.

E gjatë dhe e vështirë ishte puna e Komitetit mbi një dokument që donte të thoshte, kur të pranohej nga Kongresi, se KUSHDO QË E NËNSHKRUANTE ATË, DO TË NËNSHKRUANTE URDHRIN E TIJ TË VDEKJES, nëse Kolonitë do ta humbisnin luftën me Britaninë e Madhe, çka ishte e sigurt që do të ndodhte.

Dokumenti u hartua dhe më 28 qershor drafti origjinal u lexua para Kongresit. Për disa ditë ai u diskutua, u ndryshua dhe u bë gati. Më 4 korrik 1776 Tomas Xhefersoni doli para Kuvendit dhe pa frikë lexoi VENDIMIN më të rëndësishëm të hedhur ndonjëherë në letër.

Kur Xhefersoni përfundoi, dokumenti u votua, u pranua dhe u nënshkrua nga pesëdhjetë e gjashtë burra, secili duke

vënë në rrezik vetëm jetën e tij me VENDIMIN e tij për të vënë emrin. Me këtë VENDIM u krijua një komb i paracaktuar të sjellë përgjithmonë për njerëzimin privilegjin e marrjes së VENDIMEVE.

Me anë të vendimeve të marra me të njëjtën frymë Besimi dhe vetëm nga vendime të tilla, njerëzit mund të zgjidhin problemet e tyre personale dhe të fitojnë për vete pasuri të mëdha materiale dhe shpirtërore. Le të mos e harrojmë këtë!

Analizoni ngjarjet që çuan në Deklaratën e Pavarësisë dhe jini të bindur se ky komb, i cili tani mban një pozitë të fortë respekti dhe fuqie midis të gjitha kombeve të botës, u lind nga një VENDIM i krijuar nga një "Mendje Mjeshtërore" e përbërë nga pesëdhjetë e gjashtë burra. Vini re mirë faktin se ishte VENDIMI i tyre që i siguroi suksesin ushtrisë së Uashingtonit, sepse fryma e atij vendimi ishte në zemrën e çdo ushtari që luftoi me të, dhe shërbeu si fuqi shpirtërore që nuk e njeh DËSHTIMIN.

Vini re gjithashtu (me dobi të madhe personale) se FUQIA që i dha këtij kombi lirinë e tij, është e njëjta fuqi e brendshme që duhet të përdoret nga çdo individ që dëshiron vetëpërcaktim. Kjo FUQI është e përbërë nga parimet e përshkruara në këtë libër. Nuk do të jetë e vështirë të zbulohen në historinë e Deklaratës së Pavarësisë të paktën gjashtë prej këtyre parimeve, DESHIRË, VENDIM, BESIM, KËMBËNGULJE, MENDJE MJESHTËRORE dhe PLANIFIKIM I ORGANIZUAR.

Gjatë gjithë kësaj filozofie do të gjendet sugjerimi se të menduarit, mbështetur nga DËSHIRA e fortë, ka prirje ta shndërrojë veten në ekuivalenten e saj fizike. Para se të vazhdojmë, dua t'ju jap sugjerimin që një njeri mund të gjejë në këtë histori, si dhe në historinë e organizimit të "Korporatës së Çelikut të Shteteve të Bashkuara", një përshkrim të përsosur të metodës me anë të së cilës mendimet bëjnë këtë shndërrim befasues.

Në përpjekjen tuaj për të zbuluar sekretin e metodës mos kërkoni ndonjë mrekulli, sepse nuk do ta gjeni atë. Do të gjeni

vetëm ligjet e përjetshme të Natyrës. Këto ligje janë në dispozicion të çdo personi që ka BESIMIN dhe GUXIMIN t'i përdorë ato. Ato mund të përdoren për t'i sjellë lirinë një kombi ose për të grumbulluar pasuri. Nuk ka asnjë vështirësi, kurse kohën e nevojshme me përgjegjësi dhe përkushtim atë. Ata që i marrin VENDIMET përgjithësisht arrijnë përfundimtare, e dinë se çfarë duan, dhe në përgjithësi arrijnë ta marrin atë. Liderët në cilëndo rrugë të jetës VENDOSIN ta marrin atë. Liderët në cilëndo rrugë të jetës VENDOSIN shpejt dhe me mënyrë të prerë. Kjo është arsyeja kryesore pse ata janë liderë. Bota ka zakon të bëjë vend për njeriun fjalët dhe veprimet e të cilit tregojnë se ai e di se ku po shkon.

PAVENDOSMËRIA është një zakon që fillon që në fillon në fëmijëri. Zakoni vazhdon me fillimin e shkollës, të shkollës së mesme, madje edhe të fakultetit, pa një QËLLIM PËRFUNDIMTAR. Dobësia e madhe e të gjitha sistemeve arsimore është se ato nuk mësojnë dhe as nuk nxitin zakonit e VENDIMEVE PËRFUNDIMTARE.

Do të ishte e dobishme në qoftë se asnjë kolegji nuk do të lejonte regjistrimin e studentit, nëse ai nuk deklaronte qëllimin e tij kryesor pse regjistrohej. Do të ishte edhe më shumë e dobishme, në qoftë se çdo student që hynte në shkollë, të ishte i detyruar të pranonte trajnime për ZAKONIN E VENDIMIT dhe të ishte i detyruar të jepte një provim për këtë temë, para se të pranohej në shkollë.

Zakoni i PAVENDOSMËRISË, krijuar për shkak të mangësive të sistemeve tona shkollore, vazhdon ta ndjekë nxënësin në punësimin që ai zgjedh... NËSE... në fakt, ai e zgjedh punësimin e tij. Në përgjithësi i riu që sapo mbaron shkollën, kërkon çfarëdo lloj pune që mund të gjendet. Ai e vendos punën e parë që gjen, sepse ka rënë në zakonit e PAVENDOSMËRISË. Nëntëdhjetë e tetë nga çdo njëqind njerëz që punojnë sot me pagë, janë në atë punë që bëjnë, sepse ata nuk kishin VENDIME PËRFUNDIMTARE për të PLANIFIKUAR NJË POZICION TË CAKTUAR, as edhe njohuritë se si të zgjidhnin një punëdhënës.

MARRJA E VENDIMIT PËRFUNDIMTAR gjithmonë kërkon kurajë, ndonjëherë kurajë shumë të madhe. Të pesëdhjetë e gjashtë burrat që nënshkruan Deklaratën e Pavarësisë, e varën jetën e tyre në VENDIMIN që morën. Personi i tyre që merr një VENDIM PËRFUNDIMTAR për të siguruar një punë të caktuar dhe që e bën jetën të paguajë çmimin që ai kërkon, nuk e var jetën e tij në atë vendim, ai krijon LIRINË EKONOMIKE. Pavarësia financiare, pasuritë, biznesi i tregtisë dhe pozita profesionale nuk janë brenda mundësive të personit që lë pas dore ose nuk pranon t'i PRESE, PLANIFIKOJË dhe KËRKOJË këto gjëra. Personi që dëshiron pasuri në të njëjtën frymë që Samuel Adamsi dëshiroi lirinë për Kolonitë, është i sigurt në grumbullimin e pasurisë.

Në kreun e PLANIFIKIMIT TË ORGANIZUAR do të gjeni udhëzime të plota për marketimin e çdo lloji shërbimesh personale. Do të gjeni edhe informacion të përimtuar se si ta zgjidhni ndihmësin që parapëlqeni, dhe punën që dëshironi. Këto udhëzime do të jenë pa vlerë për ju, NËSE NUK VENDOSNI PATJETËR t'i organizoni ato në një plan veprimi.

Kreu 9

KËMBËNGULJA: PËRPJEKJET E QËNDRUESHME, TË NEVOJSHME PËR TË NXITUR BESIMIN

HAPI I TETË DREJT PASURIMIT

KËMBËNGULJA është një faktor thelbësor në procedurën e shndërrimit të DËSHIRËS në ekuivalenten e saj monetare. Baza e këmbënguljes është FUQIA E VULLNETIT. Fuqia e vullnetit dhe dëshira, kur kombinohen siç duhet, krijojnë një bashkëmbajtshëm. Njerëzit që grumbullojnë pasuri të mëdha, përgjithësisht njihen si gjakftohtë dhe nganjëherë të pamëshirshëm. Por cilën ata e përziejnë Ajo që ata kanë, është fuqia e vullnetit, të cilën ata e përziejnë me këmbënguljen dhe i vënë këto krahas dëshirave të tyre për të siguruar arritjen e objektivave.

Henri Fordi, në përgjithësi, është keqkuptuar si i pamëshirshëm dhe gjakftohtë. Kjo ide e gabuar u rrit nga forca e zakonit të Fordit për t'i ndjekur të gjitha planet e tij me KËMBËNGULJE.

Shumica e njerëzve janë të gatshëm t'i flakin tej synimet dhe qëllimet e tyre dhe të heqin dorë që në shenjat e para të vështirësive a të dështimeve. Vetëm pak njerëz vazhdojnë, PAVARËSISHT nga të gjitha vështirësitë, derisa ta arrijnë qëllimin e tyre. Këta pak janë Fordët, Carnegiet, Rokfelerët dhe Edisonët.

Mund të mos ketë asnjë ngjyrë heroike fjala "këmbëngulje", por kjo cilësi është për karakterin e njeriut si karboni për çelikun. Krijimi i një pasurie përgjithësisht përfshin zbatimin e të trembëdhjetë faktorëve të kësaj filozofie. Këto parime duhet të kuptohen dhe duhet të zbatohen me KËMBËNGULJE nga të gjithë ata që duhet të zbatohen me KËMBËNGULJE nga të gjithë ata që grumbullojnë para.

Nëse po e lexoni këtë libër me qëllim që të zbatoni njohuritë që ai përcjell, prova juaj e parë e KËMBËNGULJES do të jetë kur të filloni të ndiqni hapat e përshkruar në kreun e dytë. Nëse jeni nga dy prej njëqind njerëzve që udhëheqni një QËLLIM TË CAKTUAR për të cilin synoni, dhe një PLAN KONKRET për arritjen e tij, mund të lexoni udhëzimet, pastaj të kaloni në rutinën tuaj të përditshme dhe të mos u përmbaheni asnjëherë këtyre udhëzimeve.

Autori po ju kontrollon deri në këtë pikë, sepse mungesa e këmbënguljes është një nga shkaqet kryesore të dështimit. Për më tepër, përvoja e mijëra njerëzve ka dëshmuar se mungesa e këmbënguljes është një dobësi e përbashkët për shumicën e tyre. Është një dobësi që mund të tejkalohet me përpjekje. Lehtësia me të cilën mungesa e guximit mund të mposhtet, do të varet tërësisht nga INTENSITETI I DËSHIRËS SË DIKUJT.

Pika e fillimit e të gjitha arritjeve është DËSHIRA. Mbajeni këtë vazhdimisht në mendje. Dëshirat e dobëta sjellin rezultate të dobëta, ashtu sikundër pak zjarr ngroh, por pak. Nëse e gjeni veten se keni mangësi në këmbëngulje, kjo dobësi mund të rregullohet duke krijuar një zjarr të fortë në dëshirat tuaja.

Vazhdoni të lexoni deri në fund, pastaj kthehuni në kreun e dytë dhe filloni menjëherë të vini në jetë udhëzimet e dhëna lidhur me gjashtë hapat. Etja me të cilën do t'i ndiqni këto udhëzime, do të tregojë në mënyrë të qartë se sa shumë ose sa pak DËSHIRONI me të vërtetë të grumbulloni para. Nëse kuptoni se jeni mënjanë, mund të jeni të sigurt se nuk e keni

fituar ende "ndërgjegjen e parave" që duhet ta zotëroni, para se të jeni të sigurt për grumbullimin e pasurisë.

Fati bie te njerëzit mendit e të cilëve janë përgatitur "ta tërheqin" atë, ashtu siç tërheqet uji në oqean. Në këtë libër mund të gjenden të gjithë stimujt e nevojshëm "për të përshtatur" çdo mendje normale në vibrime që do ta tërheqin objektin e dëshirave tuaja.

Nëse zbuloni se jeni të dobët në KËMBËNGULJE, përqendroni vëmendjen tuaj mbi udhëzimet e përfshira në kreun për "Pushtetin"; rrethojeni veten me një grup të "Mendjes Mjeshtërore" dhe nëpërmjet përpjekjeve bashkëpunuese të anëtarëve të këtij grupi mund ta zhvilloni këmbënguljen. Ju do të gjeni udhëzime të tjera për zhvillimin e këmbënguljes në krerët për vetësugjerimin dhe nënvendjen. Ndiqni udhëzimet e përshkruara në këta krerë, derisa natyra juaj e zakonshme t'i dorëzojë nënvendijes suaj një pasqyrim të qartë të objektit që DËSHIRONI. Që nga ai çast e më tej ju nuk do të hasni vështirësi nga mungesa e këmbënguljes.

Nënvetëdija juaj punon vazhdimisht, ndërsa jeni zgjuar dhe gjatë kohës që jeni në gjumë. Përpjekje të vrullshme ose rastësore për të zbatuar rregullat do të jenë pa vlerë për ju. Për të pasur REZULTATE, duhet t'i zbatoni të gjitha rregullat, derisa zbatimi i tyre të jetë bërë një zakon i përditshëm për ju. Nuk ka asnjë mënyrë tjetër me anë të së cilës mund të zhvilloni "vetëdijen e nevojshme të parave".

VARFËRIA shkon tek ai mendja e të cilit en pranoni atë, ashtu si paraja shkon tek ai mendja e të cilit ka qenë e përgatitur për ta tërhequr atë dhe nëpërmjet të njëjtave ligje. VETËDIJA NDAJ VARFËRISË DO TA PUSHTOJË VULLNETARISHT MENDJEN QË NUK ËSHTË E ZËNË ME VETËDIJEN NDAJ PARAVE. Vetëdija ndaj varfërisë zhvillohet pa ndërgjegje zakonini e të pranuarit të saj. Vetëdija ndaj parasë duhet të krijohet sipas udhëzimeve, nëse nuk keni lindur me një vetëdije të tillë.

Kuptoni rëndësinë e plotë të deklarimeve në paragrafin

e mësipërm dhe do të kuptoni rëndësinë e KËMBËNGULJES në grumbullimin e pasurisë. Pa KËMBËNGULJE do të jeni të mundur edhe më parë se të filloni. Me KËMBËNGULJE do të fitoni.

Nëse keni përjetuar ndonjëherë një makth, do të kuptoni vlerën e këmbënguljes. Jeni shtrirë në shtrat, gjysmë të zgjuar me një ndjesi sikur gati po mbyteni se ju ka kapur ngërçi. Nuk jeni në gjendje të ktheheni, as edhe të lëvizni një muskul. E kuptoni se DUHET TË FILLONI ta rimerrni kontrollin mbi muskujt tuaj. Nëpërmjet përpjekjeve të vazhdueshme të fuqisë së vullnetit, më në fund arrini të lëvizni gishtat e një dore. Duke vazhduar lëvizjen e gishtave, e shtrini kontrollin në muskujt e një krahu, derisa mund ta ngrini atë. Më pas fitoni kontrollin e krahut tjetër në të njëjtën mënyrë. Më në fund, fitoni kontrollin mbi muskujt e një këmbe dhe më pas vazhdoni edhe me këmbën tjetër. MË PAS, ME NJË PËRPJEKJE TË SKAJSHME TË VULLNETIT e rimerrni kontrollin e plotë mbi sistemin tuaj muskular, dhe "dilni" nga makthi juaj. Loja është kontrolluar hap pas hapi.

Mund ta keni të nevojshme "të dilni" jashtë nga plogështia juaj nëpërmjet një procedure të ngjashme, duke lëvizur ngadalë në fillim, pastaj duke e rritur shpejtësinë, derisa të fitoni kontroll të plotë mbi vullnetin tuaj. Jini KËMBËNGULËS, pa marrë parasysh se sa ngadalë mund të duhet të lëvizni në fillim. ME KËMBËNGULJE DO TË VIJË SUKSESI.

Nëse e zgjidhni grupin tuaj të "Mendjes Mjeshtërore" me kujdes, do të keni tek ai të paktën një person që do t'ju ndihmojë për zhvillimin e KËMBËNGULJES. Disa njerëz që kanë grumbulluar pasuri të mëdha, e kanë bërë këtë për shkak të DOMOSDOSHMËRISË. Ata e zhvilluan zakonit e KËMBËNGULJES, sepse u udhëhoqën shumë nga rrethanat dhe u duhej të tërhiqeshin këmbëngulës.

NUK KA ZËVENDËSUES PËR KËMBËNGULJEN! Ajo nuk mund të zëvendësohet nga asnjë cilësi tjetër! Mos e harroni këtë dhe kjo do t'ju përkrahë në fillim, kur gjërat

mund të duken të vështira dhe të ngadalshme. Ata që kanë kultivuar ZAKONIN e këmbënguljes duket sikur gëzojnë një siguracion kundër dështimit. Nuk ka rëndësi se sa herë janë mundur, ata më në fund ngjiten drejt majës së hierarkisë.

Ndonjëherë duket sikur ka një guidë të fshehtë, detyrë e së cilës është të vërë në provë njerëzit përmes të gjithë tipave të përvojave shkurajuese. Ata që e marrin veten pas humbjes dhe vazhdojnë të përpiqen, e arrijnë qëllimin dhe bota u thotë dhe vazhdojnë të përpiqen, e arrijnë qëllimin dhe bota u thotë me zë të lartë: "Bravo! E dija se ti mund t'ia dilje mbanë!" Guida e fshehtë nuk lejon askënd që të gëzojë arritjen e madhe pa kaluar PROVËN E KËMBËNGULJES. Ata që nuk e kalojnë atë, thjesht nuk e arrijnë suksesin.

"ÇDO DËSHTIM SJELL ME VETE EDHE FARËN E NJË PËRPARËSIE EKUIVALENTE."

Ka përjashtime nga kjo rregull; pak njerëz e dinë nga përvoja rëndësinë e këmbënguljes. Këta janë ata njerëz që e kanë pranuar humbjen si asgjë më shumë se si diçka të përkohshme.

Këta janë ata DËSHIRAT e të cilëve ZBATOHEN ME KAQ KËMBËNGULJE, sa humbja më në fund ndryshohet në fitore. Ne që qëndrojmë në anë të jetës, shikojmë numrin jashtëzakonisht të madh të njerëzve që zhyten në humbje për të mos u ngritur më. Por shohim edhe ata pak që e marrin dënimin e humbjes si një thirrje për përpjekje më të mëdha. Këta, për fat të mirë, kurrë nuk mësojnë të pranojnë rrugët e kundërta të jetës. Por ajo që NE NUK SHOHIM, ajo që shumica prej nesh nuk dyshojnë kurrë se ekziston, është FUQIA e heshtur, por e fuqishme përballë shkurajimit. Nëse flasim për këtë fuqi, atë do ta quanim KËMBËNGULJE dhe asgjë më

tepër. Që të gjithë e dimë një gjë: nëse dikush nuk ka KËMBËNGULJE, nuk arrin sukses në asnjë profesion.
Ndërsa po shkruaj këto rreshta, vështroj punën time dhe gjithashtu shikoj përpara meje disa pallate më larg, "Broadway" e madh misterioz, "Varrezat e Shpresave të Vdekura" dhe "Hyrjen e Parë të Mundësive". Njerëzit kanë ardhur nga e gjithë bota në Broadway, duke kërkuar famë, pasuri, pushtet, dashuri ose cilado qoftë ajo që njerëzit e quajnë sukses. Një herë në shumë kohë dikush del nga radha e gjatë e kërkuesve dhe bota dëgjon se një person tjetër ka zotëruar Broadway-in. Por Broadway nuk pushtohet lehtë dhe as shpejt. Ai pranon talentin, njeh gjeniun, paguan para, vetëm pasi personi nuk ka pranuar të DORËZOHET.
Pastaj ne dimë se ai ka zbuluar sekretin se si pushtohet Broadway-i. Sekreti është gjithmonë i lidhur në mënyrë të pandashme me një fjalë: KËMBËNGULJE!
Sekreti është thënë në betejën e Fannie Hurst-it, KËMBËNGULJA e së cilës pushtoi Rrugën e Madhe të Bardhë. Ajo erdhi në Nju-Jork në vitin 1915 për t'i kthyer shkrimet në pasuri. Konvertimi nuk erdhi shpejt, POR AI ERDHI. Për katër vjet zonja Hurst mësoi për "Rrugët dytësore të Nju-Jorkut", duke krijuar përvojën e saj. Ajo i kaloi ditët e saj duke punuar dhe netët duke SHPRESUAR. Kur shpresa po venitej, ajo nuk tha: "Mirë, Broadway, ti fitove!" Por tha: "Shumë mirë, Broadway, ju mund të mundni disa, por jo mua. Unë do të të detyroj të dorëzohesh."
Një botues (Posta e së Shtunës Pasdite) dërgoi tridhjetë e gjashtë fletë refuzimi, para se ajo "të thyente akullin" dhe t'i botohej shkrimi. Një shkrimtar mesatar, si "një mesatar" edhe në sferat e tjera të jetës, do të kishte hequr dorë që me refuzimin e parë. Ajo u ndoq rrugëve për katër vjet për të ndryshuar "JO-në" e botuesit, sepse ishte e vendosur që të fitonte.
Më pas erdhi "koha e shpagimit." Magjia ishte thyer, një udhëheqës i fshehtë e kishte testuar Fannie Hurst-in, dhe ajo e përballoi atë. Që nga ajo kohë botuesit mbanin radhë te dera

e saj. Paratë vinin kaq shpejt, sa ajo e kishte të vështirë të gjente kohë për t'i numëruar ato. Më pas një producent televiziv e zbuloi atë dhe paratë nuk erdhën duke u shtuar nga pak, por vinin si valë. Të drejtat televizive për romanin e saj të fundit "E qeshura e madhe," i sollën shumë të tilla dollarësh, saqë thuhet se është çmimi më i lartë i paguar ndonjëherë për një histori para publikimit. Honoraret e saj nga shitja e librit ndoshta do të shkojnë shumë më tepër.

Shkurtimisht, keni një përshkrim të asaj që KËMBËNGULJA është e aftë të arrijë. Fannie Hurst-i nuk është një përjashtim. Kudo që burrat dhe gratë grumbullojnë pasuri të mëdha, mund të jeni të sigurt se ata së pari kanë fituar KËMBËNGULJEN. Broadway do t'i japë "lypësit" një filxhan kafe dhe një sanduiç, por ai kërkon KËMBËNGULJE nga ata që synojnë "pjatën e mishit".

Kate Smith-i do të thotë "amin", kur ta lexojë këtë. Për vite të tëra ajo këndoi pa parë dhe çmime, para çdo mikrofoni që mund të arrinte. Broadway i tha asaj: "Eja dhe merre, nëse mundesh". Ajo e mori atë, derisa një ditë të bukur Broadway u lodh dhe i tha: "Për çfarë po e bën këtë? Ti nuk e njeh humbjen, atëherë cakto çmimin tënd dhe puno me zell." Zonja Smith e caktoi çmimin e saj!

Ishte shumë. Shifra ishte kaq e lartë, sa rroga e një jave ishte shumë më e madhe se shifra që shumica e njerëzve fitojnë për një vit të tërë.

Me të vërtetë që KËMBËNGULJA e paguan çmimin e saj!

Dhe këtu është një deklaratë zemërdhënëse e cila mban me vete një sugjerim të një rëndësie të madhe: MIJËRA KËNGËTARË MË TË MIRË SE KATE SMITH-I ENDEN LART E POSHTË BROADUEIT NË KËRKIM TË NJË "MUNDËSIE" - PA SUKSES. Shumë të tjerë kanë ardhur dhe kanë ikur, shumë prej tyre kanë kënduar mjaft mirë, por nuk ia kanë dalë mbanë, sepse nuk kanë pasur guximin të vazhdonin përpjekjet, derisa Broadway të lodhej duke i kthyer

pas. Këmbëngulja është një gjendje e mendjes, prandaj ajo mund të kultivohet.

Ashtu si të gjitha gjendjet e mendjes, këmbëngulja bazohet mbi shkaqe të caktuara, midis të cilave përmendim:

a. VENDOSMËRIA E QËLLIMIT. Të dish se çfarë do është i pari dhe ndoshta më i rëndësishëm drejt zhvillimit të këmbënguljes. Një motiv i fortë të jep forcë për të kapërcyer shumë vështirësi.

b. DËSHIRA. Është relativisht e lehtë të fitosh dhe të vazhdosh të kesh këmbëngulje, kur ndjek qëllimin e një dëshire të fortë.

c. VETËBESIMI. Besimi në aftësinë për të zhvilluar një plan e nxit njeriun që ta ndjekë planin me këmbëngulje. (Vetëbesimi mund të zhvillohet nëpërmjet parimit të përshkruar në kreun për vetësugjerimin.)

d. VENDOSMËRIA E PLANEVE. Planet e organizuara, edhe pse mund të jenë të dobëta dhe krejtësisht jopraktike, e mbështetin këmbënguljen.

e. NJOHURITË E DUHURA. Të dish se planet janë të shëndosha, të bazuara në përvojë ose në konstatime, nxit këmbënguljen; "hamendësimi" në vend të "njohurisë" e shkatërron këmbënguljen.

f. BASHKËPUNIMI. Simpatia, mirëkuptimi dhe bashkëpunimi në harmoni me të tjerët kanë prirje ta zhvillojnë këmbënguljen.

g. FORCA E VULLNETIT. Zakoni i përqendrimit të mendimeve mbi ndërtimin e planeve për arritjen e një qëllimi të caktuar, të çon në këmbëngulje.

h. ZAKONI. Këmbëngulja është rezultat i drejtpërdrejtë i zakonit. Mendja thith dhe bëhet pjesë e përvojave të përditshme me të cilat ushqehet. Frika, më e keqja ndër të gjithë armiqtë, mund të shërohet në mënyrë të efektshme nga përsëritja e vazhdueshme dhe guximi. Çdokush që ka bërë shërbim aktiv në luftë, e di këtë.

Para se ta lëmë temën e këmbënguljes, bëjini një analizë

vetes dhe përcaktoni se ku veçanërisht, nëse ka, ju mungon cilësia thelbësore. Analizojeni veten me guxim, pikë për pikë, dhe shikoni se sa nga tetë faktorët e këmbënguljes ju mungojnë. Analiza mund të çojë në zbulime që do t'ju krijojnë një kontroll të ri mbi veten.

PARASHENJAT E MUNGESËS SË KËMBËNGULJES

Këtu do të gjeni armiqtë e vërtetë që qëndrojnë midis jush dhe arritjeve të rëndësishme. Këtu do të gjeni jo vetëm "parashenjat" që tregojnë dobësi në KËMBËNGULJE, por edhe shkaqet e thella në nënvetëdije të kësaj dobësie. Studiojeni listën me kujdes dhe përballuni drejtpërdrejt me veten, **NËSE ME TË VËRTETË DONI TË DINI KUSH JENI, DHE ÇFARË JENI NË GJENDJE TË BËNI.**

Këto janë dobësitë që duhet të nënshtrohen nga të gjithë ata që dëshirojnë të grumbullojnë pasuri:

1. Dështimi në njohjen dhe përcaktimin në mënyrë të qartë pikërisht të asaj që dëshironi.

2. Zvarritja me ose pa shkak. (Zakonisht mbështetur në një grup alibish të rëndomta dhe në justifikime.)

3. Mungesa e interesit në përvetësimin e njohurive të specializuara.

4. Pavendosmëria, zakoni i "hedhjes së topit të tjerëve" në të gjitha rastet, në vend që të përballeni drejtpërdrejt me problemet. (Gjithashtu mbështetur në alibi.)

5. Zakoni i mbështetjes tek alibitë, në vend të krijimit të planeve përfundimtare për zgjidhjen e problemeve.

6. Vetëkënaqësia. Ka pak barna për këtë sëmundje dhe nuk ka shpresë për ata që vuajnë prej saj.

7. Mënjanësia. Zakonisht reflektohet në gatishmërinë e dikujt për kompromis në të gjitha rastet, në vend që të përballet me problemet dhe t'i luftojë ato.

8. **Zakoni i fajësimit të të tjerëve** për gabimet e veta dhe i pranimit të rrethanave jo të favorshme si të pashmangshme.
9. **DOBËSIA E DËSHIRËS** për shkak të mosangazhimit të lënies pas dore të zgjedhjes së MOTIVEVE që nxitin veprimin.
10. **Gatishmëria, madje padurimi për të hequr dorë që të shenjat e para të humbjes.** (Bazuar në një ose më shumë prej llojeve themelore të frikës.)
11. **Mungesa e PLANEVE TË ORGANIZUARA**, të shkruara në letër, ku dhe mund të analizohen.
12. **Zakoni i lënies pas dore të zhvillimit të ideve ose të përqafimit të mundësive**, kur ato paraqiten.
13. **TË DËSHIROSH në vend që TË JESH I GATSHËM.**
14. **Zakoni i kompromisit me VARRFËRINË**, në vend të synimit të pasurimit. Mungesë e përgjithshme e ambicies për të qenë, për të bërë dhe për të pasur.
15. **Kërkimi i të gjitha rrugëve të shkurtra drejt pasurimit**, duke u përpjekur PËR TË MARRË PA DHËNË një ekuivalent të drejtë, zakonisht i reflektuar në zakonin e kumarit, duke u përpjekur të shkosh drejt rrugëve "të shpejta".
16. **FRIKA NGA KRITIKA.** Dështimi në krijimin e planeve dhe vënien e tyre në veprim për shkak të asaj që njerëzit e tjerë do të mendojnë, bëjnë ose thonë. Ky armik qëndron në krye të listës, për shkak se në përgjithësi ekziston në nënvetëdije, ku prania e tij nuk është e njohur. (Shikoni Gjithashtu Llojet Themelore të Frikës në kreun në vijim.)

Le të shqyrtojmë disa nga simptomat e frikës nga kritika.

Shumica e njerëzve i lejojnë të afërmit, miqtë dhe njerëzit në përgjithësi, të ndikojnë tek ata aq shumë, sa të mos mund të jetojnë jetën e tyre, sepse kanë frikë nga kritika.

Një numër shumë i madh i njerëzve gabojnë në martesë, qëndrojnë në nivele të ulëta dhe e kalojnë jetën në mjerim e pakënaqësi, sepse kanë frikë nga kritikat që mund të pasojnë, nëse e ndreqin gabimin. (Çdokush që e ka përjetuar një formë të tillë frike, e di dëmin e pandreqshëm që ajo mund shkaktojë,

duke shkatërruar ambicien, mbështetjen te vetja dhe dëshirën për t'ia arritur qëllimit.)

Miliona njerëz nuk kujdesen të marrin arsimim të mëtejshëm, pasi kanë lënë shkollën, sepse kanë frikë nga kritika. Shumë burra dhe gra, si të rinj, edhe të moshuar, i lejojnë të afërmit t'u rrënojnë jetën në emër të **DETYRËS**, sepse kanë frikë nga kritika. (Detyra nuk kërkon që dikush të shkatërrojë ambicien e tij personale dhe të drejtën për ta jetuar jetën në mënyrën e vet.)

Njerëzit nuk pranojnë të ndërmarrin shanse në biznes, sepse kanë frikë nga kritikat që mund të vijojnë, nëse dështojnë. Frika e kritikës në raste të tilla është më e fortë se **DËSHIRA** për sukses.

Shumë njerëz nuk përcaktojnë qëllime të larta për veten e tyre ose edhe lënë pas dore zgjedhjen e një karriere, sepse kanë frikë nga kritika e të afërmve dhe e "miqve", të cilët mund të thonë: "Mos synoni kaq lart, njerëzit do të mendojnë se jeni të çmendur".

Kur **Andrew Carnegie** sugjeroi që unë t'i kushtoja njëzet vjet organizimit të një filozofie të arritjeve individuale, impulsi im i parë i mendimit ishte frika për atë që njerëzit mund të thoshin. Sugjerimi përcaktoi një qëllim për mua, shumë larg nga çdo qëllim tjetër që kisha konceptuar ndonjëherë. Me shpejtësinë e rrufesë, mendja ime filloi të krijonte alibi dhe justifikime, të gjitha që të çonin te **FRIKA E TRASHËGUAR E KRITIKËS**.

Diçka brenda meje tha: "Ti nuk mund ta bësh këtë - puna është shumë e madhe dhe kërkon shumë kohë - çfarë do të mendojnë të afërmit e tu për ty? Si do ta fitosh jetesën? Askush nuk ka organizuar kurrë një filozofi suksesi. Çfarë të drejtë ke ti të besosh se mund ta bësh këtë? Kush je ti, gjithsesi, për të synuar kaq lart? Kujto lindjen tënde të përulur. Çfarë di ti për filozofinë? Njerëzit do të mendojnë se je i çmendur (dhe ata e bëjnë). Pse ndonjë person tjetër nuk e ka bërë këtë më parë?"

Këto dhe shumë pyetje të tjera vinin si vetëtima në mendjen

time dhe kërkonin vëmendje. Dukej sikur e tërë bota përpiqej të më kthente vëmendjen tek unë për t'u tallur me mua për t'u tallur me mua për t'u tallur me mua, ndërsa më shtynte përpara dëshirën për të përmbushur sugjerimin e zotit Carnegie.

Unë kisha një mundësi të mirë, atëherë dhe aty, ta mbaja ambicien, përpara se ajo të fitonte kontrollin mbi mua. Me vonë në jetë, pasi kam analizuar mijëra njerëz, kam zbuluar se **ENDE SHUMË IDE LINDIN DHE KANË NEVOJË PËR FRYMËN E JETËS TË INJEKTUAR TEK ATO PËRMES PLANEVE KONKRETE TË VEPRIMIT TË MENJËHERSHËM.** Koha për të ushqyer një ide është atëherë kur ajo lind. Çdo minutë që jeton, i jep asaj një shans të më të mirë për të mbijetuar. **FRIKA NGA KRITIKA** fishket pas shkatërrimit të shumë ideve, të cilat nuk e arrijnë kurrë fazën e PLANIFIKIMIT dhe të VEPRIMIT.

Shumë njerëz besojnë se suksesi material është rezultat i "ndryshimeve" të favorshme. Ka një element rrënjësor për besimin, por ata që varen tërësisht nga fati, janë thuajse gjithmonë të zhgënjyer, sepse ata nuk shikojnë një tjetër faktor të rëndësishëm, i cili duhet të jetë i pranishëm para se dikush të jetë i sigurt për suksesin. Kjo është njohja me anë të së cilës "ndryshimet" e favorshme mund të krijohen vetë.

Gjatë depresionit, komediani **W. C. Fields-i** humbi të gjitha paratë e tij dhe mbeti pa të ardhura, pa punë dhe pa mjetet e tij për të fituar jetesën (shfaqjet në estradë), të cilat nuk ekzistonin më. Për më tepër, ai i kishte kaluar të gjashtëdhjetat, mosha kur shumë njerëz e konsiderojnë veten "të vjetër". Ai ishte kaq i etur për t'u ngjitur sërish në skenë, saqë të punonte pa pagesë në një fushë të re (filma). Përveç telasheve të tjera, ai u rrëzua dhe dëmtoi qafën. Për shumë njerëz do të ishte koha për të hequr dorë, për t'u **DORËZUAR**. Por Fields-i ishte **KËMBËNGULËS**. Ai e dinte se, nëse vazhdonte, do ta merrte "ndryshimin" herët a vonë, dhe ai e mori atë, por jo rastësisht.

Marie Dressler-i e gjeti veten të rënë dhe jashtë loje, me

paratë të mbaruara dhe pa punë, kur ishte rreth të gjashtëdhjetave. Ajo gjithashtu shënoi një "ndryshim" dhe e mori atë. **KËMBËNGULJA** e saj i solli një triumf befasues më vonë në jetë, përtej moshës kur shumica e njerëzve u kanë dhënë fund ambicieve për t'ia arritur.

Eddie Cantor-i humbi paratë e tij nga rënia e aksioneve në vitin 1929, por ai ende kishte **KËMBËNGULJEN** dhe kurajën e tij. Me këto, plus dy sytë plot shpresë, ai e shfrytëzoi veten përsëri për të pasur të ardhura prej 10 000 dollarësh në javë! Në të vërtetë, nëse dikush ka **KËMBËNGULJE**, mund të dalë shumë mirë edhe pa pasur shumë cilësi të tjera. I vetmi "ndryshim" që gjithkush mund ta përballojë, është të mbështetet në "ndryshimin" e krijuar nga ai vetë. Këto vijnë përmes përdorimit të **KËMBËNGULJES**. Pika fillestare është **QËLLIMI KONKRET**.

Shqyrtoni njëqind njerëzit e parë që takoni, pyetini se çfarë duan më shumë në jetë, dhe nëntëdhjetë e tetë prej tyre nuk do të jenë në gjendje të përgjigjen, disa do të thonë: **SIGURI**. Shumë do të thonë: **PARA**. Disa do të thonë: **LUMTURI**. Të tjerë do të thonë: **FAMË DHE PUSHTET**. Kurse të tjerë do të thonë: **NJOHJE SOCIALE, JETESË TË QETË, AFTËSI PËR TË KËNDUAR, KËRCYER ose SHKRUAR.** Por asnjë prej tyre nuk do të jetë në gjendje të përcaktojë kushtet ose të japë treguesin më të vogël të një PLANI me anë të të cilit shpreson t'i arrijë këto dëshira të shprehura në mënyrë të paqartë. Pasuria nuk u përgjigjet vetëm planeve konkrete të mbështetura nga dëshira të caktuara përmes **KËMBËNGULJES** së vazhdueshme.

SI TA ZHVILLOSH KËMBËNGULJEN

Ka katër hapa të thjeshtë që çojnë në zakonin e **KËMBËNGULJES**. Ato nuk kërkojnë shumë inteligjencë ose

arsimi specifik, por pak kohë dhe përpjekje. Hapat e nevojshëm janë:

1. NJË QËLLIM KONKRET I MBËSHTETUR NË DËSHIRË TË ZJARRTË PËR PËRMBUSHJEN E TIJ.

2. NJË PLAN KONKRET, SHPREHUR NË VEPRIME TË VAZHDUESHME.

3. NJË MENDJE E MBYLLUR FORT KUNDËR TË GJITHA NDIKIMEVE NEGATIVE DHE SHKURALUESE, duke përfshirë sugjerimet negative të të afërmve, miqve dhe të të njohurve.

4. NJË ALEANCË MIQËSORE ME NJË OSE MË SHUMË PERSONA QË DO T'JU MBËSHTETIN TË NDIQNI SI PLANET, ASHTU EDHE QËLLIMET.

Këta katër hapa janë thelbësorë për sukses në të gjitha sferat e jetës. I tërë qëllimi i trembëdhjetë parimeve të kësaj filozofie është që të mundësojë ndërmarrjen e këtyre katër hapave si një çështje zakoni. Këta janë hapat me anë të cilëve dikush mund të kontrollojë fatin e tij ekonomik. Këta janë hapat që çojnë në lirinë dhe pavarësinë e mendimit. Janë hapat që çojnë në pasurinë, në sasi të vogël ose të madhe. Këta udhëheqin në rrugën drejt pushtetit, famës dhe njohjes nga të tjerët. Këta janë katër hapat që garantojnë "ndryshim" të favorshëm. Janë hapat që konvertojnë ëndrrat në realitete fizike.

Këta çojnë gjithashtu në mposhtjen e **FRIKËS, SHKURAJIMIT, MËNJANËSISË.**

Ka një shpërblim të mrekullueshëm për të gjithë ata që mësojnë t'i ndjekin këta katër hapa. Është privilegji i përcaktimit të fatit tuaj dhe i detyrimit të Jetës që të paguajë çdo çmim që i kërkohet.

Unë nuk kam se si t'i di faktet, por marr përsipër të hamendësoj se dashuria e madhe e zonjës **Wallis Simpson** për një burrë nuk ishte aksidentale, as vetëm rezultat i "ndryshimit" të favorshëm. Ishte një dëshirë e zjarrtë dhe një kërkim i kujdesshëm në çdo hap të jetës. Detyra e saj e parë ishte të dashurohonte. Cila është gjëja më e madhe në Tokë? Fuqia

Mbizotërore e quajti atë dashuri - jo rregulla të nxjerra nga njerëz, kritikë, hidërim, shpifje ose "martesë" politike, por dashuri.

Ajo e dinte atë që donte, jo pasi u takua me princin e Uellsit, por shumë kohë më parë. Dy herët e tjera, kur ajo kishte dashur për të gjetur atë, kishte pasur guximin që të vazhdonte kërkimin. "Për veten tënde të jesh i vërtetë, dhe kjo duhet të vazhdojë natën dhe ditën, atëherë nuk mund të jesh më i rremë për asnjë njeri."

Ngritja e saj nga errësira ishte e një natyre të ngadaltë, progresive, **KËMBËNGULËSE**, por ishte e SIGURT! Ajo triumfoi ndaj mosmarrëveshjeve të gjitha e të pabesueshme dhe, pa pasur parasysh se kush jeni ose çfarë mund të mendoni për **Wallis Simpson** ose për mbretin që hoqi dorë nga kurora e tij për dashurinë e saj, ajo është një shembull befasues i zbatimit të **KËMBËNGULJES**, një instruktor i rregullave të vetëvendosjes, nga i cili e gjithë bota mund të marrë mësime të vlefshme.

Kur mendoni për **Wallis Simpson-in**, mendoni për dikë që e dinte atë që donte, dhe që tronditi perandorinë më të madhe në rruzullin tokësor, për ta marrë atë. Gratë ankohen se kjo është bota e burrave, se ato nuk kanë shanse të barabarta për të fituar, ia detyrojnë vetes studimin me kujdes të jetës së kësaj gruaje të pazakontë, e cila, në një moshë kur shumica e grave e konsiderojnë veten "të vjetër", fitoi dashurinë e mashkullit më të dëshiruar në të gjithë botën.

Po mbreti Eduard? Çfarë mësimi mund të nxjerrim prej tij në dramën më të madhe në botë në kohëve të fundit? A pagoi ai një çmim shumë të lartë për dashurinë e gruas që zgjodhi?

Me siguri, askush përveç atij nuk mund të japë përgjigjen. Me aq sa e saktë. Ne të tjerët vetëm mund të hamendësojmë. Me aq sa dimë, mbreti erdhi në botë pa pëlqimin e tij. Ai kishte lindur shumë i pasur, por e kërkohej me këmbëngulje martesa, politikanët dhe shtetarët e

gjithë Europës hidhnin në këmbët e tij trashëgimtare dhe princesha. Për shkak se ishte i linduri i parë nga princër e trashëgonte një kurorë që nuk e kishte kërkuar dhe ndoshta nuk e dëshironte. Për më shumë se dyzet vjet ai nuk ishte i lirë, nuk mund të jetonte jetën në mënyrën e vet, kishte privacitet dhe në fund mori përsipër detyra që iu ngarkuan kur u ngjit në fron.

Disa do të thonë: "Me të gjitha këto bekime mbreti Eduard duhet të kishte gjetur paqe në mendje, kënaqësi dhe ta shijonte jetën". E vërteta është se pas të gjitha privilegjeve kurorës, të gjitha parave, famës dhe pushtetit të trashëguar nga mbreti Eduard, ka pasur një zbrazëti që mund të plotësohej vetëm nga dashuria.

DËSHIRA e tij më e madhe ishte për dashuri. Shumë kohë para se të takonte **Wallis Simpson-in**, ai pa dyshim e ndjeu këtë emocion të madh universal siç shkruhet në vargjet e zemrës së tij, të trokiste në derën e shpirtit të tij dhe të thërriste për t'u shprehur. Dhe, kur ai u takua me një shpirt binjak, që thëriste për të njëjtin privilegj të shenjtë të të shprehurit, ai e njohu atë dhe pa frikë ia hapi zemrën dhe i kërkoi që të hynte aty. Të gjithë nxitësit e skandaleve në botë nuk mund ta shkatërrojnë bukurinë e kësaj drame ndërkombëtare përmes së cilës dy njerëz gjetën dashurinë dhe kishin guximin për t'u përballur hapur me kritikat, hoqën dorë nga TË GJITHA gjërat e tjera, për t'i dhënë asaj shprehje të shenjtë.

VENDIMI i mbretit Eduard për të hequr dorë nga kurora e perandorisë më të fuqishme në botë për privilegjin e vazhdimit të pjesës së mbetur të rrugës së jetës me gruan që ai kishte zgjedhur, ishte një vendim që kërkonte guxim. Vendimi gjithashtu kishte një çmim, por kush e ka të drejtën të thotë se çmimi ishte shumë i lartë? Sigurisht që jo. Kujtoni: "Ai midis jush që është pa mëkat, le të hedhë gurin e parë."

Çdo person me mendje të ligë, që zgjedh të gjejë fajin e Dukës së Uindsorit, sepse **DËSHIRA** e tij ishte për DASHURI, se e deklaroi hapur dashurinë e tij për **Wallis Simpson-in** dhe

hoqi dorë nga froni për të, le të mbajë mend **DEKLARATA E HAPUR** nuk ishte thelbësore. Ai mund të kishte ndjekur zakonin e një lidhjeje klandestine, e cila ka mbizotëruar në Europë për shekuj me radhë, pa hequr dorë as nga froni i tij dhe as nga gruaja e zgjedhur prej tij, dhe **NUK DO TË KISHTE ASNJË ANKESË AS NGA KISHA E AS NGA LAIKËT.** Por ky njeri pazakontë ishte gatuar drejt. Dashuria e tij ishte e pastër. Ajo ishte e thellë dhe e sinqertë. Ajo përfaqësonte atë gjë që ai me të vërtetë e **DËSHIRONTE MBITË GJITHA**, prandaj ai mori atë që donte, dhe pagoi çmimin e kërkuar.

Nëse Europa do të ishte bekuar me më shumë sundues me zemër njerëzore dhe me tiparet e ndershmërisë së ish-mbretit Eduard gjatë shekullit të kaluar, ajo hemisferë e pafat që tani trazohet nga lakmia, urrejtja, epshi, përgjegjësia politike dhe kërcënimet e luftës, do të kishte një **HISTORI TË NDRYSHME DHE MË TË MIRË PËR TË TREGUAR.** Një histori në të cilën do të sundonte Dashuria dhe jo Urrejtja.

Me fjalët e **Stuart Austin Wier-it** ngremë gotën dhe pimë këtë dolli për ish-mbretin Eduard dhe **Wallis Simpson-in**: "I bekuar është ai njeri që ka kuptuar se mendimet tona të mbuluara janë mendimet tona më të bukura. I bekuar është ai njeri që, nga thellësitë më të errëta, mund të shohë figurën e ndritur të **DASHURISË** dhe duke parë këndon, dhe duke kënduar thotë: 'Më të ëmbla se fjalët e thëna janë mendimet që unë kam për ty'".

Te këto fjalë ne ndërtojmë dy njerëz që, më shumë se çdokush tjetër në kohët moderne, kanë qenë viktima të kritikës dhe të abuzimeve, sepse gjetën thesarin më të madh të jetës dhe e kërkuan atë. Zonja Simpson e ka lexuar dhe miratuar këtë analizë.

Pjesa më e madhe e botës do ta duartrokasin Dukën e Uindsorit dhe **Wallis Simpson-in** për shkak të **KËMBËNGULJES** së tyre për të kërkuar, derisa e gjetën shpërblimin më të madh të jetës. **TË GJITHË NE MUND TË PËRFI-**

TOJMË duke ndjekur shembullin e tyre në kërkimin tonë për atë që duam nga jeta.

Çfarë fuqie mistike u jep njerëzve **KËMBËNGULJES** aftësia për të zotëruar vështirësitë? A vendos cilësia e **KËMBËNGULJES** në mendjen e dikujt ndonjë formë të veprimit shpirtëror, mendor ose kimike, që i jep një qasje me forcat e mbinatyrshme? A e kalon Inteligjenca e pafundme vetën në anën e personit që ende lufton me të gjithë botën kundërshtare edhe pasi beteja është humbur?

Këto dhe shumë pyetje të tjera të ngjashme kanë lindur në mendjen time, ndërsa kam parë njerëz si **Henri Ford-i**, i cili e filloi nga zeroja dhe ndërtoi një Perandori Industriale me përmasa të mëdha, duke pasur në rrugën e fillimit shumë pak gjëra, përveç **KËMBËNGULJES**. Ose **Tomas A. Edison**, i cili me më pak se tre muaj shkollim u bë shpikësi më i madh në botë dhe e konvertoi **KËMBËNGULJEN** në një pajisje që tejçonte filmimet, në dritën inkandeshente për të mos folur për rreth pesëdhjetë shpikje të tjera të dobishme.

Kam pasur privilegjin e bukur të analizimit të zotit Edison dhe të zotit Ford, vit pas viti, për një periudhë të gjatë kohe, dhe për këtë arsye mundësinë për t'i studiuar ata nga afër, kështu që unë flas nga njohuritë aktuale, kur them se nuk kam gjetur asnjë cilësi përveç **KËMBËNGULJES** te secili prej tyre, që mund të dukej të ishte burimi kryesor i arritjeve të tyre të jashtëzakonshme.

Ndërsa dikush bën një studim të paanshëm të profetëve, filozofëve, njerëzve "të çmendurve" dhe udhëheqësve fetarë të së kaluarës, arrin në përfundimin e pashmangshëm se **KËMBËNGULJA**, përqendrimi i përpjekjeve dhe **QËLLIMI KONKRET** ishin burimet kryesore të arritjeve të tyre.

Mendoni, për shembull, historinë e çuditshme dhe interesante të Muhamedit, analizoni jetën e tij, krahasoni atë me njerëz të shquar të kohëve moderne të industrisë dhe financave, dhe vëzhgoni se si ata kanë një tipar shumë të përbashkët: **KËMBËNGULJEN!**

Nëse jeni shumë të interesuar në studimin e fuqisë së çuditshme që i jep forcë **KËMBËNGULJES**, lexoni një biografi të Muhamedit, veçanërisht atë të shkruar nga **Esat Beu**. Kjo përmbledhje e shkurtër e atij libri nga **Thomas Sugrue** botuar në "Herald-Tribune" do të ofrojë një përshkrim të trajtimit të rrallë për shembujt më befasues të pushtetit të **KËMBËNGULJES**, të njohur nga njerëzimi.

PROFETI I FUNDIT I MADH

Përmbledhur nga **Thomas Sugrue**

"Muhamedi ishte një profet, por ai kurrë nuk bëri një mrekulli. Ai nuk ishte mistik; nuk kishte shkollim formal, ai nuk e filloi misionin e tij, derisa ishte dyzet vjeç. Kur njoftoi se ai ishte i Dërguari i Zotit që sillte fjalën e fesë së vërtetë, u tall dhe u etiketua si një i çmendur. Fëmijët e përqeshnin dhe gratë hidhnin mbeturina mbi të. Ai u dëbua nga qyteti i tij i lindjes, Meka, dhe pasuesve të tij iu morën pasuritë dhe u dërguan në shkretëtirë pas tij. Kur ai parashikoi ardhjen e dhjetë vjet, nuk kishte asgjë për të treguar përveç dëbimit, varfërisë dhe talljes. Megjithatë, para se të kishin kaluar edhe dhjetë vjet të tjera, ai ishte sunduesi i gjithë Arabisë, princi i Mekës dhe kreu i një feje të Re Botërore e cila do të shkonte deri në Danub dhe Pirene, para se të shteronte shtytja që ai i dha. Kjo shtysë ishte e trefishtë: fuqia e fjalëve, efektshmëria e lutjes dhe lidhja e njeriut me Zotin.

Karriera e tij nuk kishte kuptim. Muhamedi kishte lindur për të ndihmuar anëtarët e familjes udhëheqëse të Mekës. Sepse Meka, udhëkryqi i botës, shtëpia e gurit magjik të quajtur "Caaba" (guri i shenjtë i Mekës), qyteti i madh i tregtisë dhe qendra e rrugëve tregtare ishte e papastër, fëmijët e saj dergoheshin për t'u rritur në shkretëtirë nga beduinët. Muhamedi ishte ushqyer në këtë mënyrë, duke marrë forcë dhe shëndet nga qumështi i një nëne nomade. Ai kujdesej për delet dhe shpejt u punësua nga një e ve e pasur si udhëheqës i karvanëve

të saj. Udhëtoi në të gjitha pjesët e Botës Lindore, bisedoi me shumë njerëz të besimeve të ndryshme dhe vëzhroi rënien e krishterimit në sekte që luftonin njëri-tjetrin. Kur ai ishte njëzet e tetë, Hatixheja, e veja, e pa me përparësi dhe e martuar me të. Babai i saj do ta kishte kundërshtuar një martesë të tillë kështu që ajo e dehu të atin dhe ia mori mendjen, kurse ai dha bekimin prindëror. Për dymbëdhjetë vjetët e ardhshëm Muhamedi jetoi si një tregtar i pasur, i respektuar dhe shumë mendjeprehtë. Atëherë ai nisi endjen në shkretëtirë dhe një ditë u kthye me variantin e parë të Kuranit dhe i tha Hatixhesë se engjëlli Gabriel i ishte shfaqur dhe i kishte thënë se ai do të ishte i Dërguari i Zotit.

Kurani, fjala e zbuluar e Perëndisë, ishte gjëja më e afërt me një mrekulli në jetën e Muhamedit. Ai nuk kishte qenë poet dhe nuk e kishte dhuntinë e fjalës. Megjithatë ajetet e Kuranit, ashtu si ai i mori dhe i shkroi me besnikëri, ishin më të mira se çdo varg që poetët e fiseve mund të krijonin. Kjo për arabët ishte një mrekulli. Për ta dhurata e fjalëve ishte dhurata më e madhe, poeti ishte i gjithfuqishëm. Për më tepër, Kurani thoshte se të gjithë njerëzit ishin të barabartë përpara Zotit, se bota duhet të ishte një vend demokratik islamik. Ishte kjo herezi politike, si edhe dëshira e Muhamedit për të shkatërruar që të gjithë 360 idhujt në oborrin e Caaba-s, çka solli dëbimin e tij. Idhujt i sillnin fiset e shkretëtirës në Mekë dhe kjo donte të thoshte tregti. Kështu, njerëzit e biznesit të Mekës, kapitalistët, një prej të cilëve kishte qenë edhe ai, iu kundërvunë Muhamedit. Më pas ai u tërhoq në shkretëtirë dhe kërkoi sovranitetin mbi botën.

Rritja e Islamit filloi. Nga shkretëtira erdhi një flakë që nuk do të shuhej - një ushtri demokratike që luftonte si një trup i vetëm dhe i përgatitur për të vdekur pa kompromis. Muhamedi i kishte ftuar hebrenjtë dhe të krishterët të bashkoheshin me të, sepse ai nuk po ndërtonte një fe të re. Ai po bënte thirrje që të gjithë ata që besonin te një Zot, të bashkoheshin në një besim të vetëm. Nëse hebrenjtë dhe të krishterët do ta kishin

pranuar fenë e tij, Islami do të kishte pushtuar botën. Ata nuk mund ta pranonin as luftën e Muhamedit për revolucion njerëzor. Kur ushtritë e profetit hynë në Jerusalem, asnjë person nuk u vra për shkak të besimit të tij. Kur kryqëzata hyne në atë qytet shekuj më vonë, asnjë burrë mysliman, grua ose fëmijë nuk u kursye. Por të krishterët pranuan një ide Myslimane - vendin e të mësuarit, universitetin.

KREU 10

FUQIA E MENDJES MJESHTËRORE:

FORCA UDHËHEQËSE

HAPI I NËNTË DREJT PASURIMIT

FUQIA është thelbësore për të arritur sukses në grumbullimin e parave. **PLANET** janë të paralizueshme dhe të padobishme pa **FUQINË** e mjaftueshme për t'i shndërruar ato në **VEPRIM**. Në këtë kre do të përshkruhet metoda me anë të së cilës një individ mund të sigurojë dhe të vërë në zbatim **FUQINË**.

FUQIA mund të përcaktohet si "**NJOHURI e organizuar dhe e drejtuar në mënyrë inteligjente.**" Fuqisë, sipas termit të përdorur këtu, i referohet përpjekja e **ORGANIZUAR**, e mjaftueshme për ta mundësuar një individ që ta shndërrojë **DËSHIRËN** në ekuivalentin e saj monetar. Përpjekja e **ORGANIZUAR** krijohet me anë të bashkërendimit të përpjekjeve të dy ose më shumë personave, të cilët punojnë drejt një fundi **TË PËRCAKTUAR** në harmoni me njëri-tjetrin.

FUQIA ËSHTË E NEVOJSHME PËR GRUMBULLIMIN E PARAVE!

FUQIA ËSHTË E NEVOJSHME PËR MBAJTJEN E PARAVE, PASI ATO TË JENË GRUMBULLUAR!

Tani, të zbulojmë se si mund të fitohet pushteti. Nëse

pushteti është "**njohuri e organizuar**", le të shqyrtojmë burimet e dijes:

a. INTELIGJENCA E PAFUNDME. Ky burim i dijes mund të kontaktohet përmes procedurës së përshkruar në një kapitull tjetër, me ndihmën e **Imagjinatës Krijuese.**

b. PËRVOJA E GRUMBULLUAR. Përvoja e grumbulluar e njeriut (ose një pjesë e saj që është e organizuar dhe e dokumentuar), mund të gjendet në çdo bibliotekë publike të pajisur mirë. Një pjesë e rëndësishme e kësaj përvoje të grumbulluar mësohet në shkolla e kolegje publike, ku ajo është e klasifikuar dhe e organizuar.

c. EKSPERIMENTET DHE KËRKIMET. Në fushën e shkencës - dhe praktikisht në çdo fushë tjetër të jetës - njerëzit janë duke mbledhur, klasifikuar dhe organizuar çdo ditë fakte të reja. Ky është burimi tek i cili duhet drejtuar kur njohuria nuk është në dispozicion përmes "përvojës së grumbulluar". Këtu, gjithashtu, Imagjinata Krijuese duhet të përdoret shpesh.

Njohuria mund të sigurohet nga cilido prej burimeve të mësipërme. Ajo mund të konvertohet në **FUQI** duke e organizuar atë në **PLANE** të caktuara dhe duke i kthyer ato plane në kushte **VEPRIMI**. Shqyrtimi i tri burimeve kryesore të dijes do të bëjë menjëherë të ditur vështirësinë që një individ do të ketë, nëse ai varet vetëm nga përpjekjet e tij për grumbullimin e njohurive dhe shprehjen, nëpërmjet planeve të caktuara në kushte **VEPRIMI**. Nëse planet e tij janë të plota dhe në qoftë se ato përfshijnë qëllime të mëdha, ai duhet në përgjithësi t'i nxitë të tjerët për të bashkëpunuar me të, para se të mund të injektojë tek ata elementin e nevojshëm të **FUQISË**.

TË FITOSH PUSHTET PËRMES "MENDJES MJESHTËRORE"

"Mendja Mjeshtërore" mund të përkufizohet si: "Bashkërendimi i njohurive dhe përpjekjeve, në frymën e harmonisë, midis dy ose më shumë personave, për arritjen e një qëllimi të caktuar".

Asnjë individ nuk mund të ketë fuqi të madhe pa u bërë

pjesë e “Mendjes Mjeshtërore.” Në kreun e mëparshëm i dhanë udhëzime për krijimin e **PLANEVE** me qëllim shndërrimin e **DËSHIRËS** në ekuivalentin e saj monetar. Nëse i ndiqni me **KËMBËNGULJE** dhe inteligjencë këto udhëzime dhe përdorni diskriminimin në përzgjedhjen e grupit tuaj të “Mendjes Mjeshtërore”, objektivi juaj do të ishte gjysmë i arritur, madje edhe para se ju të filloni ta njihni.

Që ju të mund të kuptoni më mirë potencialet “e papërshkrueshme” të pushtetit në dispozicion tuaj, përmes një grupi të zgjedhur siç duhet të “Mendjes Mjeshtërore”, do t’ju shpjegojmë dy karakteristikat e parimit të Mendjes Mjeshtërore, një nga të cilat është e natyrës ekonomike, kurse tjetra, e natyrës psikike.

Tipari ekonomik është i qartë. Përparësitë ekonomike mund të krijohen nga çdo person që e rrethon veten me këshilla udhëzime dhe bashkëpunim personal me një grup njerëzish, të cilët janë të gatshëm t’i japin atij ndihmë me gjithë zemër, në frymën e një **HARMONIE TË PËRSOSUR**. Kjo formë e aleancës bashkëpunuese ka qenë baza për pothuajse çdo pasurim të madh. Të kuptuarit e kësaj së vërtetë të madhe patjetër që mund të përcaktojë statusin tuaj financiar.

Faza psikike e parimit të Mendjes Mjeshtërore është shumë më abstrakte, shumë më e vështirë për t’u kuptuar, për shkak se ajo bazohet te forcat shpirtërore, me të cilat raca njerëzore, në tërësi, nuk është shumë e familjarizuar. Ju mund të kapni një sugjerim të rëndësishëm nga kjo deklaratë: “Asnjëherë dy mendje nuk bashkohen pa krijuar në këtë mënyrë një të tretë, të padukshme, një forcë të paprekshme që mund të krahasohet me një mendje të tretë”.

Mbani mend faktin se ka vetëm dy elemente të njohura në të gjithë universin: energjia dhe materia. Është gjithashtu një fakt i njohur se materia mund të ndahet në pjesë, si molekulat, atomet dhe elektronet. Ka njësi të materies që mund të izolohen, të ndahen dhe të analizohen.

Po ashtu ekzistojnë edhe njësi të energjisë. Mendja e

njeriut është një formë e energjisë, një pjesë e së cilës është natyrës shpirtërore. Kur mendjet e dy personave janë bashkërenduar në **FRYMËN E HARMONISË**, pjesët shpirtërore të energjisë së çdo mendjeje formojnë një tërësi, e cila përbën pjesën "psikike" të Mendjes Mjeshtërore.

Parimi i Mendjes Mjeshtërore, ose më mirë tipari i saj ekonomik, u soll për herë të parë në vëmendjen time nga **Andrew Carnegie**, më shumë se njëzet e pesë vjet më parë. Zbulimi i këtij parimi ka qenë përgjegjës për zgjedhjen e punës së tij siç e dimë.

Grupi i Mendjes Mjeshtërore i zotit Carnegie përbëhej nga një staf prej rreth pesëdhjetë njerëzish, me të cilët ai e rrethonte veten me **QËLLIMIN E CAKTUAR** të prodhimit dhe të shitjes së çelikut. Ai ia kushtoi të gjithë pasurimin e tij **FUQISË** që grumbulloi përmes kësaj "Mendjeje Mjeshtërore".

Analizoni të dhënat e çdo njeriu që ka grumbulluar një pasuri të madhe, si dhe të shumë prej atyre që kanë grumbulluar pasuri modeste, dhe do të gjeni se ata kanë përdorur me vetëdije ose pa vetëdije parimin e "Mendjes Mjeshtërore".

FUQIA E MADHE NUK MUND TË SIGUROHET NËPËRMJET PARIMEVE TË TJERA!

ENERGJIA është tulla universale e Natyrës, me të cilën ajo ndërton çdo gjë materiale në univers, duke përfshirë njeriun dhe çdo formë jete kafshësh e bimësh. Nëpërmjet një procesi që vetëm Natyra e kupton plotësisht, ajo e shndërron energjinë në materie. Tullat e ndërtimit të Natyrës janë në dispozicion të njeriut, në energjinë e përfshirë tek të **MENDUARIT!** Truri i njeriut mund të krahasohet me një bateri elektrike. Ai përthith energji nga eteri, i cili përshkon çdo atom të materies dhe mbush tërë gjithësinë.

Është fakt i njohur se një grup baterish elektrike do të sigurojnë më shumë energji se një bateri e vetme. Është gjithashtu fakt i njohur se një bateri e vetme do të sigurojë energji në raport me numrin dhe kapacitetin e qelizave që ajo përmban.

Truri funksionon në një mënyrë të ngjashme. Kjo shpjegohet me faktin se disa tru janë më të efektshëm se të tjerët, dhe çon në këtë deklaratë të rëndësishme: një grup trush të bashkërenduar (ose të lidhur) në frymën e harmonisë do të ofrojnë më shumë energji mendimesh sesa një tru i vetëm, ashtu si një grup baterish elektrike do të ofrojnë më shumë energji sesa një bateri e vetme.

Me anë të kësaj metafore bëhet menjëherë e qartë se parimi i Mendjes Mjeshtërore mban sekretin e FUQISË së ushtruar nga njerëzit që e rrethojnë veten me njerëz të tjerë me tru. Vjen tani një tjetër deklaratë, e cila do ta bëjë edhe më të qartë kuptimin e fazës psikike të parimit të Mendjes Mjeshtërore: Kur një grup mendjesh individuale janë të bashkërenduara dhe funksionojnë në harmoni, energjia e shtuar e krijuar nëpërmjet kësaj aleance vihet në dispozicion të çdo mendjeje individuale të grupit.

Është një fakt i njohur se Henri Fordi e filloi karrierën e tij të biznesit në kushtet e vështira të varfërisë, analfabetizmit dhe injorancës. Është po ashtu një fakt i njohur mirë se, brenda një periudhe shumë të shkurtër prej dhjetë vjetësh, zoti Ford i nënshtroi këto tri mangësi dhe se brenda njëzet e pesë vjetëve ai e shndërroi veten në një nga njerëzit më të pasur në Amerikë. Lidhni me këtë fakt informacionin shtesë që hapat më të shpejtë të zotit Ford u bënë të dukshëm që nga koha kur ai u bë mik personal i Tomas A. Edisonit, dhe do të filloni të kuptoni se çfarë mund të arrijë ndikimi i një mendjeje mbi një tjetër. Shkoni një hap më larg dhe merrni në konsideratë faktin që arritjet më të mëdha të zotit Ford nisën që nga koha kur ai krijoi lidhje miqësore me Harvey Firestone-in, John Burroughs-in dhe Luther Burbank-un (secili prej këtyre me kapacitet të madh të trurit), dhe do të keni dëshmi të tjera që FUQIA mund të prodhohet përmes aleancës miqësore të mendjeve.

Pak dyshime ka se Henri Fordi është një nga njerëzit më të mirëinformuar në botën e biznesit dhe në atë industriale. Çështja e pasurimit të tij nuk ka nevojë për diskutime. Analizoni

miqtë e ngushtë personalë të zotit Ford, disa prej të cilëve tashmë janë përmendur, dhe do të përgatiteni të kuptoni thënien e mposhtme: “Njerëzit marrin natyrën, zakonat dhe FUQINË E MENDIMIT të atyre me të cilët shoqërohen me një frymë simpatie dhe harmonie”.

Henri Fordi e largoi varfërinë, analfabetizmin dhe injorancën, duke e bërë veten aleat me mendjet e mëdha, vibrimet e mendimeve të të cilëve i përthithi në mendjen e tij. Nëpërmjet shoqërisë së tij me Edisonin, Burbank-un, Burroughs-in dhe Firestone-in, zoti Ford i shtoi fuqisë së mendjes së vet, sasinë dhe thelbin e inteligjencës, përvojës, njohurive dhe të forcave shpirtërore të këtyre katër njerëzve. Për më tepër, ai përvetësoi dhe përdori parimin e Mendjes Mjeshtërore përmes metodës së procedurës së përshkruar në këtë libër.

Ky parim është në dispozicionin tuaj! Ne e kemi përmendur tashmë Mahatma Gandin. Ndoshta shumica e atyre që kanë dëgjuar për Gandin, e shikojnë atë thjesht si një njeri të vogël e të çuditshëm, i cili lëviz pa veshje formale dhe i hap telashe Qeverisë Britanike.

Në realitet, Gandi nuk është i çuditshëm, por AI ËSHTË NJERIU MË I FUQISHËM QË JETON TANI. (Vlerësuar nga numri i ndjekësve të tij dhe besimi i tyre tek udhëheqësi.) Për më tepër, ai ndoshta është njeriu më i fuqishëm që ka jetuar ndonjëherë. Fuqia e Tij është pasive, por është e vërtetë.

Le të studiojmë metodën me të cilën ai arriti PUSHTETIN e tij të jashtëzakonshëm. Kjo mund të shpjegohet me pak fjalë. Ai erdhi te FUQIA përmes bindjes së mbi dyqind milionë njerëzve për t’u bashkërenduar, me mendje dhe trup, në frymën e HARMONISË, për një QËLLIM TË CAKTUAR.

Me pak fjalë, Gandi ka kryer një mrekulli, sepse është një mrekulli kur dyqind milionë njerëz mund të binden - dhe jo të detyrohen - të bashkëpunojnë në frymën e HARMONISË për një kohë të pakufizuar. Nëse keni dyshim se kjo është apo jo një mrekulli, përpiquni të bindni DY NJERËZ TË ÇFARË-

DOSHËM për të bashkëpunuar në frymën e harmonisë për një periudhë kohe.

Çdo njeri që menaxhon një biznes, e di se sa çështje e vështirë është t'i bësh punonjësit të punojnë së bashku në frymë që, qoftë për së largu, t'i ngjasojë HARMONISË.

Lista e burimeve kryesore nga të cilat mund të arrihet FUQIA, është, siç e keni parë, e kryesuar nga INTELIGJENCA E PAFUNDME. Kur dy ose më shumë persona bashkërendohen në frymë HARMONIE dhe punojnë duke synuar një objektiv të caktuar, ata e vënë veten në një pozitë, përmes asaj aleance, për të përthithur pushtetin drejtpërdrejt nga vendndodhja e madhe universale e Inteligjencës së Pafundme. Ky është më i madhi nga të gjitha burimet e FUQISË. Është burimi tek i cili krijohet një gjeni, burim tek i cili krijohet çdo udhëheqës i madh (pavarësisht nëse mund të jetë i ndërgjegjshëm për faktin ose jo).

Dy burime të tjera të mëdha nga të cilat mund të merret njohuria e nevojshme për grumbullimin e PUSHTETIT, nuk janë më pak të besueshme se pesë shqisat e njeriut. Shqisat nuk janë gjithmonë të besueshme. Inteligjenca e pafundme NUK GABON.

Në krerët vijues do të përshkruhen në mënyrë adekuate metodat me të cilat Inteligjenca e Pafundme mund të kontaktohet më me lehtësi. Ky nuk është një kurs për fenë. Asnjë parim themelor i përshkruar në këtë libër nuk duhet të interpretohet si i paracaktuar për të ndërhyrë në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë në zakonet fetare të dikujt. Ky libër është kufizuar përjashtimisht në udhëzimin e lexuesit se si ta shndërrojë QËLLIMIN E CAKTUAR TË DËSHIRËS PËR PARA në ekuivalentin e tij monetar.

Lexoni, MENDONI dhe meditoni ndërsa lexoni. Së shpejti i gjithë subjekti do të zbulohet dhe ju do ta shihni atë në perspektivë. Ju tani po shihni përvijimet në krerët e veçantë.

Paraja është po aq e druajtur dhe e pakapshme sa një vajzë e "kohërave të vjetra." Ajo duhet të joshet dhe të fitohet

me metoda jo të ndryshme nga ato që përdoren nga një dashnor këmbëngulës në ndjekjen e vajzës së zgjedhur prej tij. Dhe, e vetvetishme ashtu siç është, FUQIA e përdorur në "joshjen" e parave nuk është shumë e ndryshme nga ajo që përdoret për joshjen e një vajze. Kjo fuqi, kur përdoret me sukses në ndjekjen e parave, duhet të bashkohet me BESIMIN, me DËSHIRËN, me KËMBËNGULJEN dhe duhet të zbatohet përmes një plani, i cili duhet të vihet në VEPRIM.

Kur paratë vijnë në sasi që njihen si "para të mëdha," ato rrjedhin tek ai që i grumbullon, aq lehtë, sa rrjedh edhe uji tatëpjetë një kodre. Ekziston një rrjedhë e madhe e paparë e FUQISË, e cila mund të krahasohet me një lumë, përveç faktit se njëri rrjedh në një drejtim, duke marrë me vete të gjithë ata që janë në atë anë të përroit, përpara dhe drejt PASURIMIT, kurse ana tjetër rrjedh në drejtim të kundërt, duke marrë me vete të gjithë ata të pafat që janë në atë anë (dhe nuk janë në gjendje ta nxjerrin veten e tyre jashtë saj), drejt mjerimit dhe VARFËRISË.

Cilido që ka grumbulluar një pasuri të madhe, e ka njohur ekzistencën e kësaj rrjedhe të jetës. Ajo përbëhet nga PROCESI I TË MENDUARIT të dikujt. Emocionet pozitive të mendimit formojnë anën e rrjedhës që të çon drejt pasurimit. Emocionet negative formojnë anën që të çon poshtë, në varfëri. Kjo mbart një mendim me një rëndësi të jashtëzakonshme për personin që po e lexon këtë libër, me qëllim grumbullimin e pasurisë.

Nëse ju jeni në anën e rrjedhës së FUQISË që çon në varfëri, kjo mund të shërbejë si një rrem me të cilin ju mund të vini në lëvizje veten për të kaluar në anën tjetër të rrjedhës. Ajo mund t'ju shërbejë VETËM nëpërmjet zbatimit dhe përdorimit. Thjesht duke lexuar dhe duke gjykuar për të, në një mënyrë a një tjetër, ju nuk do të keni asnjë përfitim.

Disa njerëz i nënshtrohen përvojës së alternimit ndërmjet anëve pozitive dhe negative të rrjedhës, duke qenë herë në anën pozitive dhe herë në anën negative. Rënia e Wall Street-it në vitin 1929 i kaloi miliona njerëz nga ana pozitive në

anën negative të rrjedhës. Këta milionë janë duke luftuar, disa prej tyre me dëshpërim e frikë, të kthehen në anën pozitive të rrjedhës. Ky libër është shkruar posaçërisht për këta milionë.

Varfëria dhe pasuria shpesh ndryshojnë vendet. Rënia i mësoi botës këtë të vërtetë, edhe pse bota nuk do ta kujtojë për shumë kohë të gjatë këtë mësim. Varfëria mund, dhe në përgjithësi e bën, të marrë vullnetarisht vendin e pasurisë. Kur pasuria zë vendin e varfërisë, ndryshimi zakonisht është realizuar nëpërmjet PLANEVET të mirëkonceptuara dhe të zbatuara me kujdes. Varfëria nuk ka nevojë për plane. Ajo nuk ka nevojë për askënd që ta ndihmojë, sepse ajo është e guximshme dhe e pamëshirshme. Pasuritë janë të druajtura dhe të turpshme. Ato duhet "të tërhiqen."

ÇDOKUSH mund të DËSHIROJË pasuri, dhe shumica e njerëzve e bëjnë këtë, por vetëm pak e dinë që një plan i caktuar plus një DËSHIRË E ZJARRTË për pasurim janë të vetmet mjete të besueshme për grumbullimin e pasurisë.

KREU 11

MISTERI I SEKSIT: SHNDËRRIMI

HAPI I DHJETË DREJT PASURIMIT

Kuptimi i fjalës "shndërrim" me fjalë të thjeshta është: "ndryshimi ose transferimi i një elementi a forme të energjisë në një tjetër".

Emocioni i seksit sjell te njerëzit një gjendje të mendjes. Për shkak të injorancës në lidhje me këtë temë, kjo gjendje e mendjes zakonisht lidhet me fiziken, dhe për shkak të ndikimeve jo të duhura ndaj të cilave shumica e njerëzve janë nënshtruar për të fituar njohuri rreth seksit, gjërat thelbësisht fizike kanë pasur një ndikim të tepruar në mendje.

Emocioni i seksit ka sjellë si pasojë mundësinë e tri potencialeve konstruktive, të cilat janë:

1. Riprodhimin e njerëzimit
2. Mirëmbajtjen e shëndetit (si një mjet terapeutik që nuk ka rivalë)
3. Shndërrimin e mediokritetit në gjeniale.

Shndërrimi i seksit është i thjeshtë dhe i lehtë për t'u shpjeguar. Do të thotë ndryshim i mendimeve të shprehjes fizike në mendime të një natyre tjetër.
Dëshira për seks është një nga dëshirat më të fuqishme të

njeriut. Kur nxiten nga kjo dëshirë, njerëzit zhvillojnë entuziazmin e imagjinatës, kurajën, vullnetin, këmbënguljen dhe aftësi krijuese të panjohura për ta në çaste të tjera. Kaq e fortë dhe tërheqëse është dëshira për kontakt seksual, sa njerëzit rrezikojnë lirisht jetën dhe emrin e mirë për ta pasur atë. Kur shfrytëzohet dhe ridrejtohet në linja të tjera, kjo forcë motivuese ruan të gjitha tiparet e saj të entuziazmit, imagjinatës, kurajës etj., të cilat ndoshta mund të përdoren si forca të fuqishme krijuese në letërsi, art ose në çdo profesion a detyrë tjetër, sigurisht duke përfshirë edhe grumbullimin e pasurisë.

Për të qenë i sigurt, shndërrimi i energjisë se seksit kërkon ushtrimin e vullnetit, por ia vlen barra qiranë. Dëshira për marrëdhënie seksuale është e lindur dhe e natyrshme. Dëshira nuk mund - dhe nuk duhet - të shtypet ose të eliminohet. Por asaj duhet t'i hapet një derë përmes formave të shprehjes, të cilat pasurojnë trupin, mendjen dhe shpirtin e njeriut. Nëse nuk i hapet kjo lloj dere me anë të shndërrimit, ajo do të kërkojë dyer nëpërmjet kanaleve tërësisht fizike.

Një lumë mund të bllokohet dhe ujërat e tij të kontrollohen për një periudhë kohe, por më në fund ai do të gjejë një dalje. E njëjta gjë vlen edhe për emocionin e seksit. Ai mund të shtypet e të kontrollohet për një periudhë kohe, por natyra e tij e vërtetë e çon gjithmonë në kërkimin e mjeteve të shprehjes. Nëse nuk shndërrohet në një përpjekje krijuese, ai do të gjejë një dalje pa vlerë.

E me të vërtetë, është me fat ai që ka zbuluar se si t'i hapë emocionit të seksit një derë nëpërmjet një forme përpjekjeje krijuese, sepse me anë të këtij zbulimi ai ka lartësuar veten e tij në statusin e një gjeniu.

Kërkimet shkencore kanë zbuluar këto fakte të rëndësishme:

1. Njerëzit që kanë pasur arritje të mëdha, janë me një natyrë seksuale tepër të zhvilluar, njerëz që kanë mësuar artin e shndërrimit të seksit.
2. Njerëzit që kanë grumbulluar pasuri të mëdha dhe kanë

arritur rezultate të shkëlqyera në letërsi, art, industri, arkitekturë dhe profesione të tjera, kanë qenë të motivuar nga ndikimi i një gruaje.

Kërkimet nga të cilat janë bërë këto zbulime befasuese, janë kryer në faqet e biografisë dhe të historisë së më shumë se dy mijë vjetëve. Kudo ku ka pasur prova të vlefshme në lidhje me jetën e burrave dhe të grave të suksesshëm, ato tregojnë bindshëm se ata kishin natyra seksuale shumë të zhvilluara.

Emocioni i seksit është një "forcë e papërmbajtshme", ndaj së cilës nuk mund të ketë një kundërshtar të tillë si një "trup i paluajtshëm". Kur udhëhiqen nga ky emocion, njerëzit fitojnë një fuqi shumë të madhe për të vepruar. Kuptojeni këtë të vërtetë dhe do të kuptoni rëndësinë e deklaratës se shndërrimi i seksit do t'ju lartësojë në nivelin e një gjeniu.

Emocioni i seksit ruan sekretin e aftësisë krijuese. Shkatërroni gjëndrat seksuale, qoftë të njerëzit ose te kafshët, dhe keni hequr kështu burimin kryesor të veprimit. Si provë të kësaj, shikoni se çfarë ndodh me çdo kafshë, pasi është tredhur. Një dem bëhet i urtë si një lopë, pasi është modifikuar seksualisht. Modifikimi i seksit heq nga mashkulli, qoftë njeri ose kafshë, të gjithë GUXIMIN që ka qenë tek ai. Edhe modifikimi i seksit të femrës ka të njëjtin efekt.

DHJETË STIMUJT E MENDJES

Mendja e njeriut reagon ndaj stimujve përmes të cilëve mund "të rritë" në një shkallë të lartë vibrimi tipare të njohura si entuziazmi, imagjinata krijuese, dëshira e fuqishme etj. Stimujt ndaj të cilëve mendja reagon më lehtë, janë:

1. Dëshira për marrëdhënie seksuale
2. Dashuria
3. Një dëshirë e zjarrtë për famë, pushtet ose përfitim financiar, PARA

Më tregoni nëse dëshironi që të vazhdojmë me **analizën e pikave të tjera** të stimujve të mendjes apo nëse keni nevojë për ndonjë **shpjegim specifik** të këtyre faqeve!

4. Muzika
5. Miqësia ndërmjet atyre që i përkasin të njëjtit seks ose atyre të seksit të kundërt
6. Një aleancë e Mendjes Mjeshtërore e bazuar në harmoninë e dy ose më shumë njerëzve, të cilët bëjnë aleancë për përparimin shpirtëror ose të përkohshëm
7. Vuajtjet e përbashkëta, të tilla si ato të përjetuara nga njerëz që janë persekutuar
8. Vetësugjestionimi
9. Frika
10. Narkotikët dhe alkoli.

Dëshira për marrëdhënie seksuale radhitet në krye të listës së stimujve; ajo "rrit" me shumë efektshmëri vibrimet e mendjes dhe vë në lëvizje "rrotat" e veprimit fizik. Tetë prej këtyre stimujve janë të natyrshëm dhe konstruktivë. Të dy janë destruktivë. Lista është paraqitur këtu me qëllim që t'ju mundësojë të bëni një studim krahasues të burimeve kryesore të stimujve të mendjes. Nga ky studim do të shihet lehtësisht se emocioni i seksit është me shumë mundësi stimuli më intensiv dhe i fuqishëm në krahasim me të gjithë stimujt e tjerë të mendjes.

Ky krahasim është i nevojshëm si një bazë për të provuar deklarimin se shndërrimi i energjisë seksuale mund ta lartësojë dikë në nivelin e një gjeniu. Le të zbulojmë se çfarë përfaqëson një gjeni. Një shkencëtar i madh ka thënë se një gjeni është një njeri që "mban flokë të gjatë, ha ushqim të çuditshëm, jeton i vetëm dhe shërben si objektiv për shakaxhinjtë". Një përkufizim më i mirë i gjeniut është: "Një njeri që ka zbuluar se si të rritë vibrimet e mendimit deri në atë pikë ku ai mund të komunikojë lirisht me burimet e dijes që nuk janë të disponueshme nëpërmjet shkallëve të zakonshme të vibrimit të mendimit".

Një person që mendon, do të donte të bënte disa pyetje lidhur me përkufizimin e gjeniut. Pyetja e parë do të ishte: "Si

mundet dikush të komunikojë me burimet e dijes që nuk janë të disponueshme përmes shkallës së ZAKONSHME të vibrimit të mendimit?"
Pyetja tjetër do të ishte: "A ka burime të njohura të dijeve që janë në dispozicion vetëm të gjenive, dhe, nëse po, CILAT JANË KËTO BURIME dhe saktësisht si mund të arrihen ato?"
Ne do të ofrojmë prova të qëndrueshmërisë së disa prej deklarimeve më të rëndësishme të bëra në këtë libër, ose të paktën do të ofrojmë fakte përmes të cilave ju mund të siguroni provat tuaja nëpërmjet eksperimentimit, dhe, duke bërë kështu, do t'u përgjigjemi të dyja këtyre pyetjeve.

"GJENIU" ZHVILLOHET PËRMES SHQISËS SË GJASHTË

Realiteti i "shqisës së gjashtë" është përcaktuar mjaft mirë. Kjo shqisë e gjashtë është "Imagjinata Krijuese". Aftësia e imagjinatës krijuese është një nga ato që shumica e njerëzve nuk e përdorin kurrë gjatë gjithë jetës dhe, nëse e përdorin, kjo zakonisht ndodh thjesht aksidentalisht. Relativisht një numër i vogël njerëzish përdorin me MATURI DHE QËLLIM TË PARAMENDUAR aftësinë e imagjinatës krijuese. Ata që e përdorin këtë aftësi vullnetarisht, duke kuptuar funksionet e saj, janë GJENI.
Aftësia e imagjinatës krijuese është lidhja e drejtpërdrejtë ndërmjet mendjes së kufizuar të njeriut dhe Inteligjencës së Pafundme. Të gjitha të ashtuquajturat gjetje, të cilat i referohen fushës së fesë, dhe të gjitha zbulimet e parimeve themelore ose të reja në fushën e shpikjes ndodhin nëpërmjet aftësisë së imagjinatës krijuese.
Kur idetë ose konceptet lindin në mendjen e dikujt, nëpërmjet asaj që gjerësisht njihet një "parandjenjë", ato rrjedhin prej një ose më shumë burimeve të mëposhtme:

1. Inteligjenca e Pafundme
2. Nënvetëdija e dikujt, ku është ruajtur çdo përshtypje

dhe impuls i mendimit, të cilat shpesh arrijnë në tru përmes njërës prej pesë shqisave
3. Nga mendja e një personi tjetër, i cili sapo e ka krijuar mendimin ose strukturën e idesë ose konceptin përmes mendimit të ndërgjegjshëm, ose
4. Nga magazina e nënvetëdijes së dikujt tjetër.
Nuk ka burime të tjera TË NJOHURA nga të cilat idetë "frymëzuese" ose "parandjenjat" të mund të perceptohen.
Imagjinata krijuese funksionon më mirë, kur mendja është duke vibruar (si pasojë e ndonjë forme të stimulimit të mendjes) me një shpejtësi jashtëzakonisht të lartë. Kjo ndodh kur mendja është duke funksionuar me shpejtësi vibrimi më të lartë se ajo e mendimit normal e të zakonshëm.
Kur veprimi i trurit nxitet nëpërmjet një ose më shumë prej dhjetë stimujve të mendjes, ai krijon efektin e ngritjes së individit shumë më lart se sfera e mendimit të zakonshëm dhe e lejon që të parashikojë largësinë, qëllimin dhe cilësinë e MENDIMEVE që nuk janë në dispozicion në një plan më të ulët, si p.sh. ai kur është i përfshirë në zgjidhjen e problemeve të biznesit dhe të rutinës profesionale.
Kur ngrihet në këtë nivel më të lartë mendimi, nëpërmjet çdo forme të stimulimit të mendjes, individi zë relativisht të njëjtin pozicion si dikush që është ngjitur me aeroplan në një lartësi nga e cila mund të shikojë mbi dhe përtej vijës së horizontit, e cila e kufizon pamjen e tij kur është në tokë. Për më tepër, në këtë nivel më të lartë mendimi individi nuk pengohet dhe as kufizohet nga ndonjë prej stimujve që rrethojnë dhe kufizojnë pamjen e tij, teksa përballet me problemet e plotësimit të tri nevojave themelore: ushqimit, veshmbathjes dhe strehimit. Ai është në një botë mendimi ku e ZAKONSHMJA, mendimet e përditshme janë fshirë në mënyrë kaq të efektshme sa edhe kodrat, luginat dhe kufizimet e tjera të pamjes fizike, kur ai ngrihet me një avion.
Kurse në këtë avion të ngritur të MENDIMIT aftësisë

krijuese të mendjes i është dhënë liri veprimi. Rruga është pastruar, që shqisa e gjashtë të funksionojë, ajo bëhet e hapur për idetë që nuk mund ta arrijnë individin në asnjë rrethanë tjetër. "Shqisa e gjashtë" është aftësia që shenjon dallimin ndërmjet një gjeniu dhe një individi të zakonshëm.

Aftësia krijuese bëhet më syçelët dhe e hapur ndaj vibrimeve të nxjerra nga nënvetëdija e individit, sa më shumë kjo aftësi përdoret dhe sa më shumë individët mbështeten mbi të dhe kërkojnë tek ajo impulset e mendimit. Kjo aftësi mund të kultivohet e të zhvillohet vetëm nëpërmjet përdorimit.

Ajo që është e njohur si ndërgjegje, vepron tërësisht nëpërmjet aftësisë së shqisës së gjashtë. Artistët e mëdhenj, shkrimtarët, muzikantët dhe poetët janë bërë të mëdhenj, sepse ata kanë fituar zakonin e të dëgjuarit të "zërit ende të vogël", i cili i flet nga brenda përmes aftësisë së imagjinatës krijuese. Është një fakt mjaft i njohur për njerëzit që kanë imagjinatë "të fuqishme", se idetë e tyre më të mira vijnë nëpërmjet të ashtuquajturave "parandjenja".

Ishte një orator i madh që nuk e arrinte madhështinë deri në çastin kur mbyllte sytë dhe fillonte të mbështetej tërësisht tek aftësia e Imagjinatës Krijuese. Kur e pyetën pse i mbyllte sytë pak përpara pikës kulmore të oratorisë së tij, ai u përgjigj: "Unë e bëj këtë, sepse atëherë flas përmes ideve që vijnë tek unë nga brenda meje".

Njëri prej financierëve më të suksesshëm dhe më të njohur të Amerikës e kishte zakon të mbyllte sytë për dy ose tri minuta para se të merrte një vendim.

Kur e pyetën pse e bënte këtë, ai u përgjigj: "Me sytë e mbyllur jam në gjendje të tërheq pranë vetes një burim Inteligjence Superiore".

I ndjeri Dr. Elmer R. Gates, i Chevy Chase, Maryland, krijoi më shumë se 200 patenta të dobishme, shumë prej të cilave bazike, nëpërmjet procesit të kultivimit dhe përdorimit të aftësisë krijuese. Metoda e tij është e rëndësishme dhe me interes për dikë që është i interesuar të arrijë statusin e gjeniut,

kategori së cilës Dr. Gates pa dyshim që i përkiste. Dr. Gates ishte një nga shkencëtarët më të mëdhenj, edhe pse ndër më pak të reklamuarit në botë.
Në laboratorin e tij ai kishte atë që ai e quante "dhomë personale komunikimi". Ajo ishte praktikisht e izoluar nga zhurmat dhe e përshtatur në atë mënyrë, që të mos linte drita. Ishte e pajisur me një tryezë të vogël ku mbante një bllok shënimesh. Në mur, përballë tryezës, ishte një çelës elektrik, që kontrollonte dritat. Kur Dr. Gates dëshironte të tërhiqte vetja forcat e disponueshme nëpërmjet Imagjinatës së tij Krijuese, ai do të shkonte në këtë dhomë, do të ulej në tryezë, do të fikte dritën, do të PËRQENDROHEJ te FAKTORËT e njohur të shpikjes për të cilën ishte duke punuar, dhe do të rrinte në atë pozicion, derisa idetë fillonin "të lindnin" në mendjen e tij lidhur me faktorët E PANJOHUR të shpikjes.
Në një rast, idetë erdhën kaq shpejt, sa ai u detyrua të shkruante për gati tri orë. Kur mendimet ndaluan së rrjedhuri dhe ai analizoi shënimet e tij, zbuloi se ato përfshinin një përshkrim të shkurtër të parimeve që nuk kishin një paralele me të dhënat e njohura të botës shkencore.
Për më tepër, përgjigjja për problemin e tij ishte servirur në mënyrë inteligjente në këto shënime. Në këtë mënyrë Dr. Gates realizoi mbi 200 patenta, të cilat ishin filluar, por nuk kishin përfunduar, nga mendja "gjysmë e pjekur". Provat për të vërtetën e kësaj deklarate gjenden në Zyrën e Patentave të Shteteve të Bashkuara.
Dr. Gates i realizonte të ardhurat e tij "duke zhvilluar ide" për individët dhe korporatat. Disa nga korporatat më të mëdha në Amerikë i paguanin atij tarifa të konsiderueshme bazë të orëve "që ulej për të zhvilluar ide".
Aftësia për të arsyetuar shpesh është e gabuar, sepse ajo udhëhiqet kryesisht nga përvoja e grumbulluar e dikujt. Jo të gjitha njohuritë që grumbullohen përmes "përvojës", janë të sakta. Idetë e përftuara bazuar në aftësitë krijuese janë shumë më të besueshme, për arsye se ato përftohen nga burime më të

besueshme në krahasim me ato që janë të disponueshme për aftësinë arsyetuese të mendjes. Dallimi më i madh ndërmjet gjeniut dhe shpikësit të zakonshëm "mekanik" mund të gjendet në faktin se gjeniu punon nëpërmjet aftësisë së tij të Imagjinatës Krijuese, kurse "njeriu mekanik" nuk ka fare njohuri rreth kësaj aftësie. Shpikësit shkencorë (të tillë si Z. Edison, dhe Dr. Gates) i përdorin të dyja: edhe aftësinë sintetike, edhe atë krijuese të imagjinatës.

Për shembull, shpikësi shkencor, ose "gjenia", e fillon një shpikje duke organizuar e kombinuar idetë e njohura ose parimet e grumbulluara nga përvoja, përmes aftësisë sintetike (aftësisë së arsyetimit). Nëse ai kupton se kjo njohuri e grumbulluar është e pamjaftueshme për përfundimin e shpikjes së tij, shfrytëzon pastaj burimet e dijes në dispozicion nëpërmjet aftësisë së tij krijuese. Metoda me të cilën ai e bën këtë, ndryshon sipas rastit, por kjo është përmbajtja dhe thelbi i procedurës së tij:

1. AI STIMULON MENDJEN E VET NË MËNYRË QË AJO TË VIBROJË MË LART SE NIVELI MESATAR, duke përdorur një ose më shumë prej dhjetë stimujve të mendjes ose disa stimuj të tjerë të zgjedhur prej tij.
2. AI PËRQENDROHET mbi faktorët e njohur (pjesa e përfunduar) e shpikjes dhe krijon në mendjen e tij një imazh të përsosur të faktorëve të panjohur (pjesa e papërfunduar) të shpikjes së tij. Dhe e mban këtë imazh në mendje, derisa ajo të përthithet nga nënvetëdija, pastaj pushon, duke e zbrazur mendjen e tij nga TË GJITHA mendimet, dhe pret që përgjigjja "të lindë" në mendjen e tij.

Ndonjëherë rezultatet janë përfundimtare dhe të menjëhershme. Në raste të tjera, rezultatet janë negative, në varësi të gjendjes së zhvillimit të "shqisës së gjashtë" ose të aftësisë krijuese. Z. Edison provoi më shumë se 10 000 kombinime të ndryshme idesh përmes aftësisë sintetike të imagjinatës së tij, para se ai "të akordohej" përmes aftësisë krijuese, dhe të merrte

përgjigjen që përfshiu llambën elektrike. Përvoja e tij ishte e ngjashme edhe në rastin kur krijoi radion.
Ka shumë prova të besueshme se aftësia e Imagjinatës Krijuese ekziston. Kjo provë dëshmohet nëpërmjet analizimit të saktë të njerëzve që janë bërë udhëheqës në fushat e tyre përkatëse, pa pasur arsimim të gjerë. Linkolni ishte shembull i dukshëm i një udhëheqësi të madh, i cili arriti gjëra të mëdha përmes zbulimit dhe përdorimit të aftësisë së Imagjinatës së tij Krijuese. Ai e zbuloi dhe filloi ta përdorte këtë aftësi si rezultat i stimulimit të dashurisë që përjetoi pasi takoi Anne Rutledge.
Faqet e historisë janë të mbushura me të dhënat e udhëheqësve më të mëdhenj, arritjet e të cilëve mund të lidhen drejtpërdrejt me ndikimin e grave, të cilat stimuluan aftësinë krijuese të mendjeve të tyre nëpërmjet stimulimit të dëshirës seksuale. Napoleon Bonaparti ishte një nga këta.
Kur u frymëzua nga gruaja e tij e parë Jozefina, ai ishte i papërmbajtshëm dhe i pamposhtur. Kur "gjykimi i tij më i mirë", ose aftësia e arsyetimit, e shtyu që të linte mënjanë Jozefinën, ai filloi të humbiste. Internimi dhe vdekja në Shën Helena nuk vonoi shumë.
Nëse një shije e hollë do ta lejonte, ne mund të përmendnim lehtësisht rezultatet e burrave të njohur për popullin amerikan, të cilët patën arritje shumë të mëdha nën ndikimin stimulues të grave të tyre, për të shkuar sërish drejt shkatërrimit, PASI paratë dhe pushteti u ranë në kokë, dhe lanë mënjanë gratë e tyre për gra më të reja.
Napoleoni nuk ishte i vetmi njeri që zbuloi se ndikimi i seksit, nga burimi i duhur, është më i fuqishëm krahasuar me çdo zëvendësues pragmatik, i cili mund të krijohet nga arsyeja e thjeshtë. Mendja e njeriut reagon ndaj stimujve! Ndër më të mëdhenjtë dhe më të fuqishmit e këtyre stimujve është dëshira për marrëdhënie seksuale. Kur shfrytëzohet dhe shndërrohet, kjo forcë lëvizëse është e aftë t'i ngrejë njerëzit në nivelin më të lartë të mendimit, i cili u mundëson atyre të zotërojnë burimet

e shqetësimeve dhe të mërzive të vogla që mësyjnë rrugën e tyre në rrafshin më të ulët.
Për fat të keq, vetëm një gjeni e bën këtë zbulim. Të tjerët e kanë pranuar përvojën e nxitjes së seksit pa zbuluar një nga potencialet e tij më të mëdha, një fakt që është përgjegjës për numrin e madh të "të tjerëve", në krahasim me numrin e kufizuar të gjenive.
Me qëllim që të rifreskojmë kujtesën në lidhje me faktet e sjella në vëmendje nga biografitë e disa prej njerëzve me arritje të padiskutueshme dhe që është e njohur se secili prej tyre ka pasur një temperament të lartë seksual. Gjenitë që gjendeshin tek ata, pa dyshim që e gjenin burimin e tyre të fuqisë në shndërrimin e energjisë së seksit:

- XHORXH UASHINGTON
- NAPOLEON BONAPARTI
- UILLIAM SHEKSPIR
- ABRAHAM LINKOLN
- RALF UALDO EMERSON
- ROBERT BËRNS
- TOMAS XHEFERSON
- ELBERT HUBARD
- ELBERT H. GERI
- OSCAR UAILD
- UDROU UILLSON
- XHON H. PATERSON
- ENDRIU XHEKSON
- ENRIKO KARUZO

Njohuritë tuaja për biografinë do t'ju mundësojnë t'i shtoni emra të tjerë kësaj liste. Gjeni, nëse keni mundësi, një njeri të vetëm në të gjithë historinë e qytetërimit që ka arritur sukses të padiskutueshëm në çdo fushë dhe nuk ka qenë i nxitur nga një natyrë seksuale mjaft e zhvilluar.

Nëse nuk dëshironi të bazoheni në biografitë e njerëzve që tani nuk jetojnë, listoni ata që ju e dini se janë njerëz të suksesshëm, dhe shikoni nëse mund të gjeni mes tyre dikë që nuk ka një temperament të lartë seksual. Energjia seksuale është energjia krijuese e të gjithë gjenive. Nuk ka ekzistuar, dhe kurrë nuk do të ekzistojë, një udhëheqës i madh, ndërtues ose artist të cilit i mungon forca shtytëse e seksit.
Sigurisht, askush nuk do ta keqkuptojë këtë deklarim për të aluduar se të GJITHË ata që kanë një temperament të lartë seksual, janë gjenj! Njeriu arrin statusin e një gjeniu VETËM kur, dhe NËSE, e stimulon mendjen e tij në mënyrë që të tërheqë forcat e disponueshme përmes aftësisë krijuese të imagjinatës. Më kryesori ndër stimujt me të cilët të bëhet kjo "rritje" e vibrimeve mund të prodhohet, është energjia seksuale. Por thjesht zotërimi i kësaj energjie nuk është i mjaftueshëm për krijuar një gjeni. Energjia duhet të shndërrohet nga dëshira për kontakt fizik në një formë tjetër dëshire dhe veprimi, para se ajo ta ngrejë dikë në statusin e një gjeniu.
Larg nga të qenët gjeni, si pasojë e dëshirave të mëdha seksuale, shumica e njerëzve e ulin veten e tyre, nëpërmjet keqkuptimit dhe keqpërdorimit të kësaj force të madhe, në nivelin e kafshëve më të ulëta.

PSE NJERËZIT RRALLË IA DALIN MBANË PARA TË DYJETAVE

Kam zbuluar nga analiza e mbi 25 000 njerëzve se ata që ia kanë dalë mbanë në mënyrë mbresëlënëse, rrallë e bëjnë këtë përpara të dyzetave dhe më shpesh ata nuk e arrijnë ritmin e tyre të vërtetë, derisa i kanë kaluar të pesëdhjetat. Ky fakt ishte aq befasues, saqë më shtyu të studioja shkaqet e tij me shumë kujdes, të kryeja hetime për një periudhë prej më shumë se dymbëdhjetë vjetësh.
Ky studim zbulon faktin se shkaku kryesor pse shumica e njerëzve që ia kanë dalë mbanë nuk fillojnë ta bëjnë këtë para

moshës dymbëdhjetë deri në pesëdhjetë vjeç, është prirja e tyre që t'i HARXHOJNË energjitë nëpërmjet kënaqësisë së shprehjeve fizike të emocionit të seksit. Shumica e njerëzve kurrë nuk e mësojnë se nxitja e seksit ka mundësi të tjera, të cilat kanë një rëndësi shumë më të madhe se thjesht shprehja fizike. Shumica e atyre që e kanë bërë këtë zbulim, e kanë arritur pasi kanë humbur shumë vjet nga koha kur energjia e seksit është në kulmin e saj, para moshës dyzet e pesë deri në pesëdhjetë vjeç. Kjo zakonisht ndiqet pastaj nga një arritje e rëndësishme.
Jetët e shumë njerëzve deri në të dyzetat - e ndonjëherë edhe më vonë - karakterizohen nga një shpërdorim i vazhdueshëm i energjisë, që mund të kishte qenë më me përfitim, po të ishte shpalosur në kanale më të mira. Emocionet e tyre më të mëdha e më të fuqishme janë mbjellë në të katër anët. Nga ky zakon i meshkujve ka rrjedhur shprehja "zjarri seksual i rinisë".
Dëshira për shprehje seksuale është tani më e fuqishmja dhe më nxitësja e të gjitha emocioneve njerëzore, dhe për këtë arsye kjo dëshirë, kur shfrytëzohet dhe shndërrohet në një veprim që nuk ka lidhje me atë të shprehjes fizike, mund ta ngrejë dikë në statusin e një gjeniu.
Një nga biznesmenët më të aftë të Amerikës pranoi me sinqeritet se sekretarja e tij tërheqëse ishte përgjegjëse për shumicën e planeve që ai krijoi. Ai pranoi se prania e saj e ngriti atë në lartësi të imagjinatës krijuese, të tilla që ai nuk mund t'i përjetonte me asnjë stimul tjetër.
Një nga njerëzit më të suksesshëm në Amerikë ia detyron më shumti suksesin e tij ndikimit të një gruaje shumë simpatike dhe të re, e cila ka shërbyer si burim frymëzimi për të për më shumë se dymbëdhjetë vjet.
Gjithkush e njeh njeriun të cilit i dedikohet kjo referencë, por jo të gjithë e dinë BURIMIN E VËRTETË të arritjeve të tij.
Historisë nuk i mungojnë shembuj të njerëzve të cilët e kanë arritur statusin e gjeniut si rezultat i përdorimit të stimu-

luesve artificialë të mendjes në formën e alkoolit e të narkotikëve. Edgar Allen Poe e shkroi "Korbin" nën ndikimin e alkoolit, "teksa shikonte ëndrra që një i vdekshëm nuk do të guxonte kurrë t'i ëndërronte më parë". James Whitcomb Riley shkroi veprën e tij më të mirë, teksa ishte nën ndikimin e alkoolit. Ndoshta ishte ajo që pa: "ndërthurja e rregullt ndërmjet reales dhe ëndrrës, mullirit mbi lumë dhe mjegullës mbi përrua." Robert Bërnsi shkruante më mirë, kur ishte i dehur: "Për Kohërat e Vjetra, të dashurit e mi do të hamë një dehur: "Për mirësi, për Kohërat e Vjetra". Por mos harroni se shumë njerëz të tillë në fund e shkatërruan veten e tyre. Natyra ka përgatitur barin e saj shërues nëpërmjet të cilit njerëzit mund të stimulojnë në mënyrë të sigurt mendjet e tyre në mënyrë të tillë që ato të vibrojnë në një nivel të tillë që i mundëson të sintonizohen me mendime të bukura e të rralla, të cilat rrjedhin nga diku, vend që askush nuk e di! Asnjë zëvendësues i kënaqshëm i stimujve të Natyrës nuk është gjetur kurrë.
Është një fakt i njohur mirë për psikologët se ekziston një marrëdhënie shumë e ngushtë ndërmjet dëshirave seksuale dhe nxitjeve shpirtërore, fakt që është përgjegjës për sjelljen e çuditshme të njerëzve që marrin pjesë në orgji fetare, të njohur si "ringjallje", e zakonshme për sektet parake.
Bota mundohet dhe fati i qytetërimit është përcaktuar nga emocionet njerëzore. Njerëzit ndikohen në veprimet e tyre më shumë nga "ndjenjat", sesa nga arsyeja. Aftësia krijuese e mendjes vihet në veprim tërësisht nga emocionet dhe jo nga arsyeja e ftohtë. Më i fuqishmi i të gjitha emocioneve njerëzore është ai i seksit. Ka edhe stimulues të tjerë të mendjes, disa prej cilëve janë përmendur, por asnjë prej tyre, as që të gjithë ata së bashku, nuk mund të barazohen me fuqinë motivuese të seksit.
Stimulues i mendjes është çdo ndikim që, qoftë përkohësisht, qoftë në mënyrë të përhershme, rrit impulset e mendimit. Dhjetë stimujt më të rëndësishëm të përshkruar janë ata të cilëve zakonisht u referohemi si alternativë.

Nëpërmjet këtyre burimeve dikush mund të komunikojë me Inteligjencën e Pafundme ose të hyjë me dëshirë në dhomën e nënvetëdijes së tij, ose në atë të një personi tjetër, procedurë kjo që i përket një gjeniu.

Një mësues, i cili ka trajnuar dhe drejtuar përpjekjet e më shumë se 30 000 njerëzve të shitjes, bëri një zbulim befasues se meshkujt me temperament të lartë seksual janë shitësit më të suksesshëm. Shpjegimi është se faktori i personalitetit i njohur si "magnetizmi personal" nuk është asgjë më shumë dhe as më pak se energjia seksuale. Njerëzit me temperament të lartë seksual gjithmonë kanë një nivel të lartë magnetizmi. Nëpërmjet kultivimit dhe mirëkuptimit, kjo forcë jetësore mund të tërhiqet e të përdoret për të sjellë avantazhe të mëdha në marrëdhëniet ndërmjet njerëzve. Kjo energji mund t'u përcillet të tjerëve nëpërmjet mënyrave të mëposhtme:

1. Shtrëngimi i duarve. Prekja e dorës tregon menjëherë praninë e magnetizmit ose mungesën e tij.
2. Toni i zërit. Magnetizmi - ose energjia seksuale - është faktori nëpërmjet të cilit zëri mund të ketë ngjyra ose mund të jetë melodioz dhe i këndshëm.
3. Impostimi dhe pozicionimi i trupit. Njerëzit me temperament të lartë seksual lëvizin me gjallëri, me hir e lehtësi.
4. Vibrimet e mendimit. Njerëzit me temperament të lartë seksual i ndërthurin emocionet e seksit me mendimet e tyre ose mund ta bëjnë këtë nëse duan, dhe në këtë mënyrë mund të ndikojnë tek ata që i rrethojnë.
5. Zbukurimi i trupit. Njerëzit me temperament të lartë seksual zakonisht janë shumë të kujdesshëm për pamjen e tyre të jashtme. Ata zakonisht i zgjedhin rrobat në një stil që i përshtatet personalitetit, fizikutt, natyrës së tyre etj.

Kur punëson një shitës, menaxheri më i aftë i shitjes kërkon për cilësinë e magnetizmit personal, si kërkesa e parë për një të punësuar. Njerëzit të cilëve u mungon energjia seksuale, nuk do të bëhen kurrë entuziastë dhe as që do të frymëzojnë të tjerët me entuziazëm, ndërkohë që entuziazmi

është një prej cilësive më të rëndësishme në shitje, pa pasur rëndësi se çfarë po shitet.
Folësit, oratorët, predikuesit, avokatët ose edhe shitësit të cilëve u mungon energjia seksuale, janë një "dështim" për sa i përket aftësisë për të ndikuar tek të tjerët. Duke i shtuar kësaj edhe faktin se shumica e njerëzve mund të ndikohen vetëm përmes një apeli që u bëhet emocioneve të tyre, ju do ta kuptoni rëndësinë e energjisë seksuale si një pjesë e aftësisë së lindur të shitësve.
Shitësit e sot e fitojnë statusin e të qenit të tillë, sepse ata, qoftë me vetëdije, qoftë pa vetëdije, e shndërrojnë energjinë në ENTHUZIAZMIN E SHITJES! Në këtë deklarim mund të gjendet një sugjerim tepër praktik për kuptimin e vërtetë të shndërrimit të seksit.
Shitësi që di si ta largojë mendjen e tij nga tema e seksit dhe ta drejtojë në përpjekjen për të shitur po me entuziazëm e vendosmëri, ashtu siç do të vepronte për qëllimin e tij origjinal, ka fituar artin e shndërrimit të seksit, edhe pse ai nuk mund ta dijë këtë.
Shumica e shitësve që e shndërrojnë energjinë e tyre seksuale, e bëjnë këtë pa qenë aspak të vetëdijshëm për atë që janë duke bërë ose si po e bëjnë këtë.
Shndërrimi i energjisë seksuale kërkon më shumë forcë vullneti, nga sa përdor një njeri i zakonshëm për këtë qëllim. Ata që e kanë të vështirë për të kërkuar forcë vullneti të mjaftueshme për shndërrimin, mund ta fitojnë shkallë-shkallë këtë aftësi. Edhe pse kjo kërkon forcë vullneti, shpërblimi për përpjekjen praktike ia vlen shumë më shumë se mundimi. E gjithë tema e seksit është një nga ato që në shumicën e njerëzve duken në mënyrë të pafalshme injorante. Nevoja për seks është keqkuptuar, injoruar e përqeshur nga injorantët dhe njerëzit djallëzorë, për aq kohë sa vetë fjala seks rrallë është përdorur në shoqëritë e civilizuara. Burrat dhe gratë që njihen si të bekuar - po, të BEKUAR - me një temperament të lartë seksual, zakonisht konsiderohen si njerëz që tërheqin vëmendjen dhe, në vend që të quhen të bekuar, zakonisht quhen të mallkuar.

Miliona njerëz, edhe pse në këtë periudhë ndriçimi, kanë kompleksin e inferioritetit që ata i zhvillojnë si pasojë e këtij besimi të rremë se temperamentit i lartë seksual është i mallkuar. Këto deklarata lidhur me virtytin e energjisë seksuale nuk duhet të interpretohen si justifikim për shthurjen. Emocioni i seksit është një virtyt VETËM kur përdoret për të mirë, në mënyrë të tillë që të përulë, në vend që të lartësojë, si trupin, ashtu edhe mendjen. Përdorimi më i mirë i këtij pushteti është menaxhimi i efektshëm i tij.
Autorit iu duk me mjaft rëndësi, kur ai zbuloi se praktikisht çdo udhëheqës i madh, të cilin ai kishte privilegjin ta analizonte, ishte një njeri arritjet e të cilit ishin të frymëzuara kryesisht nga një femër. Në shumë raste, "femra në fjalë" ishte një grua modeste dhe vetëmohuese, për të cilën publiku kishte dëgjuar pak ose aspak. Në disa raste, burimi i frymëzimit i referohet një "femre tjetër" për t'u bërë më pas një krejtësisht të panjohur për ju.
Dhënia ndaj veseve seksuale është po aq e dëmshme sa dhënia ndaj vesit të të ngrënit. Për fat të keq, përdorimi i dëmshëm i këtij shpjegimi për mungesën e udhëheqësve të mëdhenj. Asnjë njeri nuk mund të përfitojë nga forca e imagjinatës së tij krijuese, teksa e shpërdoron atë. Njeriu është krijesa e vetme në tokë që shkel qëllimin e Natyrës në lidhje me këtë. Çdo kafshë tjetër e kënaq natyrën e saj seksuale me masën e duhur dhe në harmoni me ligjet e natyrës. Çdo kafshë tjetër i përgjigjet dëshirës së vetëm në "sezon". Prirja e njeriut është që të shpallë "sezon të pakufizuar". Çdo njeri inteligjent e di se stimulimi i tepruar nëpërmjet pijeve alkoolike dhe narkotikëve është një formë mospërmbajtjeje që shkatërron organet jetësore të trupit, duke përfshirë dhe trurin. Megjithatë, jo çdo njeri e di se si shtimi i tepërt i

shprehive seksuale mund të bëhet një ves po aq shkatërrues dhe i dëmshëm për përpjekjet krijuese, sa edhe narkotikët ose alkooli.
Një burrë i çmendur pas seksit nuk është në thelb i ndryshëm nga një njeri i çmendur pas drogës! Të dy e kanë humbur kontrollin mbi aftësitë e tyre të arsyes dhe të vullnetit. Veprimtaria e tepërt seksuale jo vetëm që mund të shkatërrojë arsyen dhe vullnetin, por gjithashtu mund të shkaktojë sëmundje të përkohshme ose të përhershme mendore. Shumë raste të hipokondrisë (sëmundje imagjinare) zhvillohen nga zakonit e krijuara nga injoranca e funksionit të vërtetë të seksit.
Nga këto referenca të shkurtra rreth temës mund të shihet lehtë se injoranca lidhur me temën e shndërrimit të seksit shkakton dëme të jashtëzakonshme për injorantin, nga njëra anë, dhe heq prej tij po aq përfitime të jashtëzakonshme, nga anën tjetër.
Injoranca e përhapur rreth temës së seksit vjen për shkak të faktit se tema në fjalë është e rrethuar me mister dhe e mjegulluar nga një heshtje e errët. Komploti i misterit dhe i heshtjes ka pasur si efekt që psikologjia e ndalimit ka pasur te mendjet e të rinjve. Rezultati ka qenë një kureshtje e rritur dhe dëshira për të fituar më shumë njohuri për këtë temë "të ndaluar"; por, për faj të të gjithë ligjvënësve dhe të shumë mjekëve, duke trajnuar më të mirëkualifikuarit për të edukuar të rinjtë në lidhje me këtë temë, nuk ka qenë e lehtë që të gjendet informacion.
Rrallë një individ merr përsipër të bëjë një përpjekje tepër krijuese në çdo fushë, para të dyzetave. Njeriu i zakonshëm e arrin periudhën e kapacitetit të tij më të lartë për të krijuar midis moshës dyzet e deri në gjashtëdhjetë vjeç. Këto deklarata janë të bazuara në analizën e mijëra burrave dhe grave që janë vëzhguar me kujdes. Ato duhet të jenë zemërdhënëse për ata që dështojnë para moshës dyzetvjeçare dhe për ata që frikësohen kur i afrohen "moshës së thyer", që përkon me kufirin dyzet vjeç. Vitet midis të dyzetave dhe të pesëdhjetave janë, si rregull,

më të frytshmet. Njeriu duhet t'i afrohet kësaj moshe jo me frikë e dridhje, por me shpresë dhe me padurim.
Nëse doni prova se shumica e njerëzve nuk fillojnë të bëjnë punën e tyre më të mirë para moshës dyzetvjeçare, studioni të dhënat e njerëzve më të suksesshëm të njohur nga populli amerikan, dhe do t'i gjeni ato.
Henri Fordi nuk e kishte "prekur majën" e arritjeve të tij pa kaluar të dyzetat. Andrew Carnegie kishte kaluar dyzet vjeç, para se të fillonte të korrte shpërblimin e përpjekjeve të tij.
James J. Hill-i ishte ende duke punuar si daktilografist në moshën dyzetvjeçare. Arritjet e tij të jashtëzakonshme janë realizuar pas kësaj moshe. Biografitë e industrialistëve dhe financierëve amerikanë janë të mbushura me fakte se periudha nga dyzet deri në gjashtëdhjetë vjeç është mosha më produktive e njeriut. Mes të tridhjetave dhe të dyzetave, njeriu fillon të mësojë (nëse ai mëson ndonjëherë) artin e shndërrimit të seksit. Ky zbulim ndodh përgjithësisht në mënyrë të rastësishme dhe, në shumicën e rasteve, njeriu që e zbulon atë, është tërësisht i pavetëdijshëm për zbulimin e tij. Ai mund të shikojë se fuqitë e tij të arritjeve janë rritur rreth moshës tridhjetë e pesë deri në dyzet vjeç, por në shumicën e rasteve nuk e di shkakun e këtij ndryshimi, që Natyra fillon t'i harmonizojë emocionet e dashurisë dhe të seksit tek individi mes të tridhjetave e të dyzetave, në mënyrë të tillë që ai mund t'i tërheqë mbi vete këto forca të mëdha dhe t'i përdorë ato të bashkuara, si stimul për të vepruar.
Seksi në vetvete, është një nevojë e fuqishme për veprim, por forcat e tij janë si një ciklon, ato shpesh janë të pakontrollueshme. Kur emocioni i dashurisë fillon të bashkohet me emocionin e seksit, rezultati është që realizimin e qëllimit, vetëpërmbajtje, gjykim i drejtë dhe stabilitet. Cili individ që ka arritur moshën dyzetvjeçare, është kaq i pafat sa të mos jetë në gjendje të analizojë këto deklarime dhe t'i vërtetojë ato nga përvoja e tij?

Kur është i nxitur nga dëshira e tij për të kënaqur një femër bazuar vetëm në emocionin e seksit, një njeri mund të jetë shumë i organizuar, i paqartë dhe krejtësisht destruktiv. Kur është i nxitur nga dëshira e tij për të kënaqur një femër, bazuar vetëm në emocionin e seksit, një njeri mund të vjedhë, të mashtrojë, madje edhe të kryejë vrasje. Por, kur ndjenja e DASHURISË është e përzier me ndjenjën e seksit, i njëjti njeri do t'i drejtojë veprimet e tij me më shumë qartësi, qëndrueshmëri dhe logjikë.
Kriminologët kanë zbuluar se kriminelët më të rregullt mund të rehabilitohen nën ndikimin e dashurisë së një femre. Nuk ka asnjë të dhënë se një kriminel është rehabilituar vetëm përmes ndikimit të seksit. Këto fakte janë të mirënjohura, por shkaku i tyre nuk është ky. Rehabilitimi vjen, nëse vjen, nëpërmjet zemrës ose anës emocionale të njeriut, jo nëpërmjet kokës së tij ose anës logjike.
Rehabilitim do të thotë "ndryshim i zemrës". Nuk do të thotë "ndryshim i kokës". Një njeri, për shkak të arsyes, mund të bëjë disa ndryshime në sjelljen e tij për të shmangur pasojat e pafavorshme, por REHABILITIMI I MIRËFILLTË vjen vetëm përmes një ndryshimi të zemrës: përmes DËSHIRËS për të ndryshuar. Dashuria, romanca dhe seksi janë të gjitha ndjenja të afta për t'i drejtuar njerëzit në lartësinë e arritjeve të mëdha. Dashuria është emocioni që shërben si një valvul sigurie dhe krijon stabilitet, siguri dhe përpjekje konstruktive. Kur këto tri emocione kombinohen, mund ta ngrenë dikë në lartësinë e një gjeniu. Megjithatë ekzistojnë gjenitë të cilët dinë pak për emocionin e dashurisë. Shumica e tyre mund të jenë të angazhuar në veprime shkatërruese ose të paktën jo të bazuara në drejtësi dhe paanësi në lidhje me të tjerët. Nëse shija e hollë mund të lejonte, një duzinë gjenish mund të përmendeshin në fushën e industrisë dhe të financave, të cilët drejtojnë me mëshirë të drejtat e njerëzve të tjerë. Atyre

duket sikur u mungon tërësisht ndërgjegjja. Lexuesi mund ta plotësojë lehtësisht listën e tij me njerëz të tillë.
Emocionet janë "kimistë e mendjes", e cila vepron në një mënyrë të ngjashme me parimet e kimisë së materies. Është një fakt i njohur se nëpërmjet ndihmës së kimisë së materies një kimist mund të krijojë një helm vdekjeprurës nga përzierja e elementeve të caktuara, asnjë nga të cilat në vetvete nuk është i dëmshëm në përmasa normale. Gjithashtu, emocionet mund të kombinohen në mënyrë të tillë që të krijojnë një helm vdekjeprurës. Ndjenjat e seksit dhe të xhelozisë, kur përrzihen, mund ta shndërrojnë një person në një kafshë të çmendur.
Prania e një ose disa prej emocioneve rrënuese në mendjen e njeriut, krijon me anë të kimisë së mendjes një helm që mund të shkatërrojë ndjenjën e drejtësisë dhe të paanësisë. Në raste të skajshme kombinimi i këtyre emocioneve në mendje përfundon në çmenduri arsyen.
Rruga për te gjenialiteti ka të bëjë me zhvillimin, kontrollin dhe përdorimin e seksit, dashurisë dhe romancës. Shkurtimisht, procesi mund të përshkruhet si vijon:
Nxitni praninë e këtyre emocioneve si mendime mbizotëruese në mendje dhe shkurajoni praninë e të gjitha emocioneve rrënuese. Mendja është një krijesë e zakonit. Ajo lulëzon mbi mendimet mbizotëruese që e ushqejnë atë. Nëpërmjet aftësisë së vullnetit, dikush mund të shkurajojë praninë e ndonjë emocioni dhe të mbështetet praninë e ndonjë emocioni tjetër. Kontrolli i mendjes nëpërmjet fuqisë së vullnetit nuk është i vështirë. Kontrolli vjen përmes këmbënguljes dhe zakonit. Sekreti i kontrollit qëndron në të kuptuarit e procesit të shndërrimit. Kur ndonjë emocion negativ shfaqet në mendjen e dikujt, ai mund të shndërrohet në emocion pozitiv ose konstruktiv, me procedurën e thjeshtë të ndryshimit të mendimeve të tij.

Kreu 12

NËNVETËDIJA: MJETI I LIDHJES

HAPI I NJËMBËDHJETË DREJT PASURIMIT

NËNVETËDIJA përbëhet nga një fushë e vetëdijes në të cilën çdo impuls i mendimit që arrin mendjen objektive përmes ndonjërës prej pesë shqisave, klasifikohet e regjistrohet, dhe nga e cila mendimet mund të shkarkohen ose të tërhiqen si letrat e një dosjeje.
Ajo merr dhe vendos në dosje përshtypjet ose mendimet, pavarësisht nga natyra e tyre. Ju mund të mbillni VULLNETARISHT në nënvetëdijen tuaj çdo plan, mendim ose qëllim që dëshironi ta ktheni në ekuivalentin e tij fizik ose monetar. Nënvetëdija vepron më parë mbi dëshirat zotëruese, që janë të përziera me ndjenja emocionale të tilla si BESIMI.
Mbani parasysh këtë, në lidhje me udhëzimet e dhëna në kreun për DËSHIRËN, për të ndërmarrë gjashtë hapat e përshkruar aty, si dhe me udhëzimet e dhëna në kreun për ndërtimin dhe zbatimin e planeve, dhe do të kuptoni rëndësinë e mendimit që mbart.

NËNVETËDIJA PUNON DITË E NATË.

Përmes një metode të panjohur për njeriun, nënvetëdija tërheq forcat e Inteligjencës së Pafundme për fuqinë me të cilën kjo vullnetarisht i kthen dëshirat e dikujt në ekuivalentet

e tyre fizike, gjithmonë duke përdorur mënyrat më praktike me të cilat ky përfundim mund të arrihet.
Ju nuk mund ta kontrolloni krejtësisht nënvetëdijen tuaj, por mund t'i dorëzoni asaj vullnetarisht çdo plan, dëshirë ose qëllim që dëshironi ta shndërroni në një formë konkrete. Lexojini përsëri udhëzimet për përdorimin e nënvetëdijes në kreun për vetësugjestionimin.
Ka mjaft prova që mbështetin besimin se nënvetëdija është mjeti që lidh mendjen e fundme të njeriut dhe Inteligjencën e Pafundme. Është ndërmjetësi me anë të të cilit njeriu mund të mbështetet me vullnetin e tij në forcat e Inteligjencës së Pafundme. Vetëm ajo përmban procesin e fshehtë me anë të të cilit impulset mendore modifikohen dhe ndryshohen në ekuivalenten e tyre shpirtërore. Vetëm ajo mjeti përmes të cilit lutja mund t'i tejçohet burimit të aftë për t'iu përgjigjur atij që lutet.
Mundësitë e përpjekjeve krijuese të lidhura me nënvetëdijen tuaj janë të jashtëzakonshme dhe të paparashikueshme. Ato i frymëzojnë njerëzit në mënyrë të mahnitshme.
Unë kurrë nuk i hyj diskutimit për nënvetëdijen tuaj pa ndjesinë e të qenit shumë i vogël dhe inferior, ndoshta për faktin se të gjitha asetet e njohurive të njeriut rreth këtë temë janë kaq të kufizuara, sa është për të ardhur keq. Vetë fakti se nënvetëdija është mjeti i komunikimit ndërmjet mendjes së njeriut dhe Inteligjencës së Pafundme është në vetvete një mendim që pothuajse e paralizon arsyen e njeriut.
Pasi ta keni pranuar si një realitet ekzistencën e nënvetëdijes dhe të keni kuptuar mundësitë e saj si mjet për shndërrimin e DËSHIRAVE tuaja në ekuivalentet e tyre fizike ose monetare, ju do të kuptoni rëndësinë e plotë të udhëzimeve të dhëna në kreun për DËSHIRËN. Gjithashtu do të kuptoni pse jeni këshilluar që mënyrë të përsëritur t'i KENI TË QARTA DËSHIRAT TUAJA DHE T'I SHKRUANI ATO.
Ju gjithashtu do të kuptoni domosdoshmërinë e KËMBËNGULJES në ndjekjen e udhëzimeve.

Të trembëdhjetë parimet janë stimujt me të cilët fitoni aftësinë për ta arritur dhe ndikuar mbi nënvetëdijen tuaj. Mos u shkurajoni, nëse nuk mund ta bëni këtë që me përpjekjen e parë. Mos harroni se nënvetëdija mund të drejtohet në mënyrë të vullnetshme vetëm nëpërmjet zakonit, sipas udhëzimeve të dhëna në kreun për BESIMIN. Ju ende nuk keni pasur kohë për ta zotëruar besimin. Tregohuni i durueshëm. Tregohuni këmbëngulës.
Një pjesë e mirë e deklarimeve të bëra në krerët për besimin dhe vetësugjerimin do të përsëriten këtu për të mirën e nënvetëdijes SUAJ. Mos harroni, nënvetëdija juaj funksionon vullnetarisht, pavarësisht nëse bëni ose nuk bëni përpjekje për të ndikuar mbi të. Kjo, natyrisht, ju tregon se mendimet për frikën e varfërinë, dhe të gjitha mendimet negative shërbejnë si nxitje për nënvetëdijen tuaj, përveç rastit kur i zotëroni këto impulse dhe i jepni ushqim më të dëshirueshëm me të cilin ajo mund të ushqehet.
Nënvetëdija nuk do të mbetet e papunë! Nëse dështoni në mbjelljen e DËSHIRAVE në nënvetëdijen tuaj, ajo do të ushqehet mendimet që e arrijnë atë si rezultat i lënies pas dore nga ana juaj. Ne kemi shpjeguar tashmë se impulset e mendimit, si negativet, ashtu dhe pozitivet, e arrijnë vazhdimisht nënvetëdijen nisur nga katër burimet e përmendura në kreun për Shndërrimin e Seksit.
Tani për tani është e mjaftueshme nëse mbani mend se ju jetoni çdo ditë në mes të impulseve të mendimeve të të gjitha llojeve, të cilat arrijnë në nënvetëdije pa dijeninë tuaj. Disa nga këto impulse janë negative, disa janë pozitive. Ju tani jeni të angazhuar në përpjekjen për të ndihmuar mbylljen e rrjedhës së impulseve negative dhe për të ndihmuar në ndikimin vullnetarisht të nënvetëdijes nëpërmjet impulseve pozitive të DËSHIRËS.
Kur ta arrini këtë do të zotëroni çelësin që hap derën e nënvetëdijes suaj. Për më tepër, do ta kontrolloni atë derë plotësisht, kështu që asnjë mendim i padëshirueshëm nuk do të mund të ndikojë mbi nënvetëdijen tuaj.

Çdo gjë që njeriu krijon, FILLON në formën e një impulsi mendimi. Njeriu nuk mund të krijojë asgjë që më parë nuk e ka krijuar në MENDIME. Përmes ndihmës së imagjinatës, impulset e mendimit mund të mblidhen në plane. Imagjinata, kur është nën kontroll, mund të përdoret për krijimin e planeve a të qëllimeve që çojnë drejt suksesit në profesionin e zgjedhur nga dikush.

Të gjitha impulset e mendimit të paracaktuara për t'u shndërruar në ekuivalenten e tyre fizike, të rrënjosura vullnetarisht në nënvetëdije, duhet të kalojnë përmes imagjinatës dhe të përzihen me besimin. "Përzierja" e besimit me një plan ose qëllim të paracaktuar për të kaluar në nënvetëdije mund të bëhet VETËM përmes imagjinatës.

Nga këto deklarime me kënaqësi do të vëzhgoni se përdorimi vullnetar i nënvetëdijes, bën thirrje për bashkërendimin dhe zbatimin e të gjitha parimeve.

Ella Wheeler Wilcox dha dëshminë e të kuptuarit prej saj të fuqisë së nënvetëdijes, kur shkroi:

"Ti kurrë nuk mund të thuash
se çfarë do të bëjë një mendim,
Në do të sjellë urrejtje a dashuri,
Sepse mendimet janë të prekshme
dhe me krahët e tyre prej ajri
Janë më të shpejta se pëllumbat.
Ato ndjekin ligjin e universit:
Çdo gjë e krijon llojin e saj,
Dhe nxitojnë t'ju sjellin pas
Çdo gjë që del nga mendja juaj."

Znj. Wilcox kishte kuptuar të vërtetën se mendimet që dalin nga mendja, e rrënjosin veten thellë në nënvetëdije, ku ato shërbejnë si një magnet, model ose plan, nga të cilat nënvetëdija ndikohet, ndërsa i kthen në ekuivalenten e tyre fizike. Mendimet janë me të vërtetë të prekshme, për arsye se çdo gjë materiale fillon në formën e energjisë së mendimit.

Nënvetëdija është më e ndjeshme ndaj ndikimit të impulseve të mendimit të përziera me "ndjenja" ose emocione, sesa ndaj atyre të krijuara vetëm nga pjesa arsyetuese e mendjes. Në fakt, ka dëshmi të shumta për të mbështetur teorinë se VETËM mendimet që mbartin emocion, VEPROJNË mbi nënvetëdije.

Është një fakt i njohur që emocioni ose ndjenja udhëheq shumicën e njerëzve. Nëse është e vërtetë se nënvetëdija u përgjigjet më shpejt dhe ndikohet më lehtësisht nga impulset e mendimit që janë edhe të përziera me emocion, është thelbësore të njihemi me emocionet më të rëndësishme. Ka shtatë emocione kryesore pozitive dhe shtatë emocione kryesore negative. Emocionet negative e injektojnë vullnetarisht veten tek impulset e mendimit, të cilat u sigurojnë kalimin në nënvetëdije. Emocionet pozitive duhet të injektohen përmes parimit të vetësugjerimit në impulset e mendimit që një individ dëshiron t'i kalojë në nënvetëdijen e tij. (Udhëzimet janë dhënë në kreun për vetësugjerimin.)

Këto emocione ose impulse ndjenjash mund të krahasohen me majanë në një copë bukë, sepse ato përbëjnë elementin e VEPRIMIT, i cili i shndërron impulset e mendimit nga gjendja pasive në aktive. Kështu mund të kuptohet pse mbi impulset e mendimit që kanë qenë të përziera me emocion, veprohet më lehtë se mbi impulset e mendimit të krijuara me "arsye të ftohtë".

Ju po e përgatitni veten për të ndikuar dhe kontrolluar "audiencën e brendshme" të nënvetëdijes suaj, në mënyrë që t'i dorëzoni asaj DËSHIRËN për para, të cilën doni që ta shndërroni në ekuivalenten e saj monetare. Është e domosdoshme pra, që ju të kuptoni mënyrën e qasjes ndaj kësaj "audience të brendshme". Ju duhet të flisni gjuhën e saj, përndryshe ajo nuk do t'i marrë parasysh thirrjet tuaja. Ajo kupton më mirë gjuhën e emocionit ose të ndjenjës. Pra, le të përshkruajmë këtu shtatë emocionet kryesore pozitive dhe shtatë emocionet kryesore negative, me qëllim që ju të

mbështeteni te pozitivet dhe të shmangni negativet, kur i jepni udhëzime nënvetëdijes suaj.

SHTATË EMOCIONET KRYESORE POZITIVE

- Emocioni i DËSHIRËS
- Emocioni i BESIMIT
- Emocioni i DASHURISË
- Emocioni i SEKSIT
- Emocioni i ENTUZIAZMIT
- Emocioni i ROMANCËS
- Emocioni i SHPRESËS

Ka edhe emocione të tjera pozitive, por këto janë shtatë më të fuqishmet dhe më të përdorurat në përpjekjet krijuese. Zotërojini këto shtatë emocione (ato mund të zotërohen vetëm duke i PËRDORUR), dhe emocionet tjera pozitive do të jenë në komandën tuaj, kur të keni nevojë për to. Në lidhje me këtë mos harroni se ju jeni duke studiuar një libër që ka për qëllim t'ju ndihmojë të zhvilloni "ndërgjegjen ndaj parave", duke u mbushur mendjen tuaj me emocione pozitive. Njeriu nuk bëhet i vetëdijshëm ndaj parave duke e mbushur mendjen me emocione negative.

SHTATË EMOCIONET KRYESORE NEGATIVE (Për t'u shmangur)

- Emocioni i FRIKËS
- Emocioni i XHELOZISË
- Emocioni i URREJTJES
- Emocioni i HAKMARRJES
- Emocioni i LAKMISË
- Emocioni i BESËTYTNISË
- Emocioni i ZEMËRIMIT

Emocionet pozitive dhe negative nuk mund ta pushtojnë mendjen në të njëjtën kohë. Njëra ose tjetra duhet të zotërojë. Është përgjegjësia juaj për t'u siguruar që emocionet pozitive të përbëjnë ndikimin zotërues të mendjes suaj. Këtu do t'ju vijë në ndihmë ligji i ZAKONIT.

Krijoni zakonit e zbatimit dhe të përdorimit të emocioneve pozitive! Në përfundim ato do ta zotërojnë mendjen tuaj kaq tërësisht, sa emocionet negative nuk do të mund të hyjnë në të.

Vetëm duke ndjekur me përpikmëri dhe në mënyrë të vazhdueshme këto udhëzime, mund të fitoni kontrollin mbi nënvetëdijen tuaj. Prania e një emocioni të vetëm negativ në nënvetëdijen tuaj është e mjaftueshme për t'i shkatërruar të gjitha shanset për ndihmë konstruktive nga nënvetëdija juaj.

Nëse jeni një person që vëzhgon, duhet ta keni vënë re se shumica e njerëzve mbështeten te lutjet VETËM pasi çdo gjë tjetër ka DËSHTUAR! Ose, ndryshe, ata luten me një ritual fjalësh boshe. Dhe për shkak se është fakt që shumica e njerëzve që luten, e bëjnë këtë VETËM PASI ÇDO GJË TJETËR KA DËSHTUAR, ata drejtohen te lutjet me mendjen e tyre PLOT FRIKË DHE DYSHIM, të cilat janë emocionet mbi të cilat nënvetëdija vepron dhe ia tejçon Inteligjencës së Pafundme. Po kështu ato janë emocione që Inteligjenca e Pafundme i pranon dhe VEPRON MBI TO.

Nëse luteni për diçka, por keni frikë ndërsa luteni, ju mund të mos e merrni atë ose lutja juaj nuk do të jetësohet nga Inteligjenca e Pafundme, pra, lutja juaj do të jetë e kotë.

Lutja ndonjëherë sjell realizimin e asaj për të cilën dikush lutet. Nëse keni pasur ndonjëherë përvoja të marrjes së asaj për të cilën JENI LUTUR, kthehuni pas dhe kujtoni GJENDJEN TUAJ MENDORE, ndërsa po luteshit, dhe me siguri që do ta kuptoni se teoria e përshkruar këtu është shumë më tepër se një teori.

Do të vijë koha kur shkollat dhe institucionet arsimore të vendit do të mësojnë "shkencën e lutjes". Për më tepër, atëherë lutja mund të jetë dhe do të kthehet në një shkencë. Kur të vijë

koha (ajo do të vijë sapo njerëzimi të jetë i gatshëm për ta kërkuar atë), askush nuk do t'i drejtohet Mendjes Universale në një gjendje frike, për arsye se fortë se nuk do të ketë emocione të tilla si frika, injoranca, besëtytnia, dhe mësimi i rremë do të jetë zhdukur, pra njeriu do ta ketë arritur statusin e tij të vërtetë si një fëmijë i Inteligjencës së Pafundme. Pak prej tyre e kanë arritur tashmë këtë bekim.

Nëse besoni se kjo si profeci është e paperceptueshme, hidhini një sye racës njerëzore në retrospektivë. Më pak se njëqind vjet më parë njerëzit besonin se zjarri ishte prova e zemërimit të Zotit, dhe e kishin frikë atë. Tani, falë fuqisë së BESIMIT, njeriu e ka shfrytëzuar zjarrin dhe e ka bërë të kthehet në rrotën e industrisë. Shumë më pak se njëqind vjet më parë njerëzit besonin se hapësira midis planetëve nuk gjë tjetër veçse zbrazëti e madhe, një shtrirje e një asgjëje të vdekur. Tani, falë së njëjti besimi, njerëzit e dinë se larg të qenit e vdekur ose boshllëk, hapësira midis planetëve është shumë e gjallë, se ajo është forma më e lartë e dridhjeve të njohura, me përjashtim të vibrimeve të MENDIMIT. Për më tepër, njerëzit e dinë se kjo energji e gjallë vibruese, plot jetë, e cila lidh çdo atom të materies dhe mbush çdo vend të hapësirës, lidh çdo mendje njerëzore se me mendjet e tjera njerëzore.

Çfarë arsye kanë njerëzit për të besuar se e njëjta energji nuk do të lidhë çdo mendje njerëzore me Inteligjencën e Pafundme? Nuk ka porta të mëdha midis mendjes së fundme të njeriut dhe Inteligjencës së Pafundme. Komunikimi nuk kushton asgjë përveç Durimit, Besimit, Këmbënguljes, Kuptimit dhe një DËSHIRE TË SINQERTË për të komunikuar. Për më tepër, qasja mund të bëhet vetëm nga vetë individi. Lutjet e paguara janë të pavlefshme. Inteligjenca e Pafundme nuk bën biznes me prokurë. Ju ose shkoni drejtpërdrejt, ose nuk komunikoni.

Ju mund t'i blini librat e lutjes dhe t'i përsëritni ato pa dobi deri në ditën tuaj të gjykimit. Mendimet që ju dëshironi

t'i komunikoni Inteligjencës së Pafundme, duhet të pësojnë shndërrime të tilla që mund t'u bëhen vetëm me anë të nënvetëdijes suaj. Metoda me të cilën mund të komunikoni me Inteligjencën e Pafundme, është shumë e ngjashme me atë përmes së cilës vibrimet e tingujve komunikohen nëpërmjet radios. Nëse e kuptoni parimin e punës së radios, sigurisht që e dini se zëri nuk mund të komunikohet përmes eterit në "u rritur" ose ndryshuar në një shkallë vibrimi që veshi i njeriut të mund ta dallojë.

Stacioni dërgues i radios i mbledh tingujt e zërit të njeriut dhe "i rrit" ose e modifikon ata duke e shtuar vibrimin miliona herë. Vetëm në këtë mënyrë vibrimet e zërit mund të komunikohen përmes eterit. Pasi ky shndërrim ka ndodhur, eteri e "tërheq" energjinë (e cila fillimisht ishte në formën e vibrimeve të zërit), e mbart atë energji në stacionin marrës të radios dhe këto grupe marrëse e "kthejnë pas" eterin në shkallën origjinale të vibrimit, kështu që njihet si zë.

Nënvetëdija është ndërmjetësi që përkthen lutjet e dikujt në kushte të cilat Inteligjenca e Pafundme mund t'i njohë, të paraqesë mesazhin dhe sjell pas përgjigjen në formën e një plani të caktuar ose ideje për marrjen e objektit të lutjes.

Kuptoni këtë parim dhe do ta kuptoni pse thjesht fjalët e lexuara nga një libër lutjesh nuk mund, dhe nuk do të shërbejnë, si mjet komunikimi ndërmjet mendjes së njeriut dhe Inteligjencës së Pafundme.

Para se lutja jote të arrijë Inteligjencën e Pafundme (një deklaratë vetëm e teorisë së autorit), ajo ndoshta është shndërruar nga vibrimi origjinal i mendimit në kushtet e vibrimit shpirtëror. Besimi është i vetmi ndërmjetës i njohur që do t'u japë mendimeve tuaja një natyrë shpirtërore. BESIMI dhe FRIKA nuk janë shokë të mirë. Ku gjendet njëri, tjetri nuk mund të ekzistojë.

Kreu 13

TRURI: NJË STACION TRANSMETIMI DHE MARRJEJE PËR MENDIMET

HAPI I DYMBËDHJETË DREJT PASURIMIT

MË TEPËR se njëzet vjet më parë, autori, duke punuar në bashkëpunim me të ndjerin Dr. Alexander Graham Bell, dhe Dr. Elmer R. Gates, vuri re se çdo mendje njerëzore është një stacion transmetimi dhe marrjeje për vibrimet e mendimit.

Me ndërmjetësinë e eterit, në mënyrë të ngjashme me atë të përdorur nga parimet e transmetimit të radios, çdo mendje njerëzore është e aftë të mbledhë vibrimet e mendimeve që lëshohen nga mendjet e tjera.

Në lidhje me qëndrimin e mbajtur në paragrafin e mëparshëm, krahasoni dhe merrni në konsideratë përshkrimin e Imagjinatës Krijuese, në kreun e Imagjinatës. Imagjinata Krijuese është "radiomarrësi" i trurit, i cili kap mendimet e lëshuara nga mendjet e të tjerëve. Ai është ndërmjetësi i komunikimit ndërmjet mendjes së ndërgjegjshme ose të arsyeshme të dikujt dhe katër burimeve nga të cilat dikush mund të marrë stimuj mendimi.

Kur stimulohet ose "rritet" në një shkallë më të lartë vibrimi, mendja bëhet më perceptuese ndaj vibrimit të mendimeve që e arrijnë atë nëpërmjet eterit nga burime të jashtme. Ky proces "rritjeje" zhvillohet nga emocionet pozitive ose nga

emocionet negative. Nëpërmjet emocioneve vibrimet e mendimeve mund të rriten.

Vibrimet e një norme jashtëzakonisht të lartë janë vibrimet e vetme që kapen dhe merren nga një mendje tjetër nëpërmjet eterit. Mendimi është një energji që udhëhiqet me një shkallë jashtëzakonisht të lartë vibrimi. Mendimet që janë modifikuar ose "rritur" nga ndonjë prej emocioneve kryesore, vibrojnë në një shkallë shumë më të lartë sesa ai mendimi e zakonshme, dhe janë këto lloje mendimesh që kalojnë një mendje tek tjetra, nëpërmjet makinerisë së transmetimit të mendjes njerëzore.

Emocioni i seksit qëndron në majë të listës së emocioneve njerëzore për sa i përket intensitetit dhe forcës shtytëse. Mendja që është stimuluar nga emocioni i seksit, vibron me një shkallë shumë më të lartë sesa kur ai emocion është i qetë ose mungon.

Rezultati i shndërrimit seksual është rritja e shkallës së vibrimit të mendimeve në një nivel të tillë që Imagjinata Krijuese bëhet shumë perceptuese ndaj ideve që i kap eteri.

Nga ana tjetër, kur truri vibron me një shkallë të lartë, ai jo vetëm që tërheq mendimet dhe idetë e lëshuara nga mendjet e të tjerëve përmes ndërmjetësimit të eterit, por ai u jep mendimeve personale të dikujt atë "ndjenjë" që është thelbësore, përpara se këto mendime të merren dhe nënvetëdija e dikujt të veprojë mbi to.

Si rrjedhim, ju do të shikoni se parimi i transmetimit është faktori nëpërmjet të cilit ju bashkoni ndjenjën ose emocionin me mendimet dhe i kaloni ato në nënvetëdijen tuaj.

Nënvetëdija është "stacioni i dërgimit" të trurit, nëpërmjet të cilit vibrimet e mendimeve transmetohen. Imagjinata Krijuese është "radiomarrësi", nëpërmjet të cilit vibrimet e mendimeve merren nga eteri.

Së bashku me faktorët e rëndësishëm të nënvetëdijes dhe të aftësisë së Imagjinatës Krijuese, e cila përbën grupin e

dërgimit dhe të marrjes së makinerisë suaj mendore të transmetimit, mendoni tani për parimin e vetësugjerimit, i cili është mjeti nëpërmjet të cilit ju mund të vini në punë stacionin tuaj të "transmetimit".

Nëpërmjet instruksioneve të informuar për metodat me të vetësugjerimit ju jeni shumë të informuar për metodat me të cilat DËSHIRA mund të shndërrohet në ekuivalenten e saj monetare.

Funksionimi i stacionit mendor të "transmetimit" është një procedurë relativisht e thjeshtë. Ju duhet të mbani mend tri parimet dhe të zbatoni, kur dëshironi të përdorni stacionin tuaj të transmetimit, NËNVETËDIJEN, IMAGJINATËN KRIJUESE dhe VETËSUGJERIMIN. Stimujt nëpërmjet të cilëve ju i vini këto tri parime në veprim, janë përshkruar më parë; procedura fillon me DËSHIRËN.

FUQITË MË TË MËDHA JANË "TË PAPREKSHME"

Depresioni i solli botës në limitet e kufirit të të kuptuarit të forcave që janë të paprekshme dhe të padukshme. Në të shkuarën, njeriu është mbështetur shumë te shqisat fizike dhe i ka kufizuar njohuritë e tij të gjërat fizike, të cilat mund t'i shikonte, prekte, peshonte dhe maste.

Ne tani po hyjmë në më të mrekullueshmen e të gjitha kohërave, kohë që do të na mësojë diçka rreth forcave të paprekshme të botës sonë. Ndoshta ne do të mësojmë, gjatë rrugëtimit në këtë kohë, që "vetvetja tjetër" është më e fuqishme se "ajo fizike" që shikojmë në pasqyrë.

Ndonjëherë njerëzit flasin pak për të paprekshmet, për gjërat që ata nuk mund t'i perceptojnë me asnjë nga pesë shqisat e tyre, dhe, kur ne dëgjojmë për to, kjo duhet të na kujtojë se të gjithë ne kontrollohemi nga forca që janë të padukshme dhe të paprekshme.

I gjithë njerëzimi nuk ka fuqi të përballet ose të kontrollojë

forcat e paprekshme të mbështetura në dallgët e pafundme të oqeaneve. Njeriu nuk ka kapacitetin të kuptojë forcën e padukshme të rëndesës, e cila e mban këtë planet të vogël pezull në mes të ajrit dhe i mban njerëzit të ngjitur në të, dhe edhe më pak fuqinë për ta kontrolluar atë forcë. Njeriu është tërësisht i nënshtruar ndaj forcave të padukshme, të cilat vijnë me stuhi të rrufeshme, dhe ai është po aq i pafuqishëm sa edhe në praninë e forcës së paprekshme të elektricitetit, madje ai nuk di as se çfarë është elektriciteti, nga vjen ai ose cili është qëllimi i tij!

Dhe kjo nuk nënkupton fundin e injorancës së njeriut në lidhje me gjërat e padukshme dhe të mbështetura me dheun e tokës, forcë që i ofron atij çdo kafshatë të ushqimit që ha, çdo artikull të veshjeve që përdor, çdo dollar që mban në xhepat e tij.

HISTORIA DRAMATIKE E TRURIT

E fundit, por jo më pak e rëndësishme, njeriu, me gjithë kulturën dhe edukimin e tij, kupton pak ose asgjë lidhur me forcën e paprekshme të mendimit (më e madhja nga të gjitha forcat e paprekshme). Ai di pak për trurin fizik dhe rrjetin e tij të gjerë të makinerive të ndërlikuara nëpërmjet të cilave forca e mendimit përkthehet në ekuivalenten e saj materiale, por ai po futet tani në një kohë që do të hedhë dritë mbi këtë temë. Tashmë njerëzit e shkencës kanë filluar ta kthejnë vëmendjen e tyre në studimin e kësaj gjeje të jashtëzakonshme të quajtur tru dhe, ndërsa ata janë në fazën e kopshtit të studimet e tyre, kanë zbuluar njohuri të mjaftueshme për të ditur se centrali qendror i trurit të njeriut, numri i linjave që lidhin qelizat e trurit njëra me tjetrën, është i barabartë me numrin 1 të ndjekur nga pesëmbëdhjetë milionë shifra.

"Shifra është kaq e jashtëzakonshme, - thotë Dr. C. Judson

Herrick, nga Universiteti i Çikagos, - sa shifra astronomike që ka të bëjë me qindra milionë vjet dritë, bëhet e parëndësishme për t'u krahasuar."

Është përcaktuar se janë nga 10 000 000 000 deri në 14 000 000 000 qeliza nervore në koren cerebrale, dhe ne e dimë që ato janë rregulluar në modele të caktuara. Këto rregullime nuk janë kaotike. Ato janë të elektrofiziologjisë tërheqin rrymat zhvilluara kohët e fundit të elektrofiziologjisë tërheqin rrymat e veprimit nga qeliza të vendosura në mënyrë të saktë, ose fibra me mikro-elektroda, duke i përforcuar ato me kanale radioje, dhe regjistrojnë diferenca të mundshme deri te një e milionta e voltit.

Është e papërfytyrueshme që një rrjet i tillë i ndërlikuar makinerie të ekzistojë me qëllimin e vetëm të kryerjes së funksioneve fizike dytësore për rritjen dhe mirëmbajtjen e trupit fizik. A nuk është e mundur që i njëjti sistem, i cili u jep miliarda qelizave të trurit mënyrën e komunikimit me njëra-tjetrën, të sigurojë gjithashtu edhe mjetin e komunikimit me forcat e tjera të paprekshme?

Pasi ky libër ishte shkruar, vetëm pak para se dorëshkrimi të shkonte te botuesi, u shfaq në New York Times një artikull që tregonte se të paktën një universitet i madh dhe studiues inteligjentë në fushën e dukurive mendore po zhvillojnë një studim të organizuar përmes të cilit janë arritur përfundime të ngjashme me shumë nga ato të përshkruara në këtë kre dhe në atë vijues. Artikulli analizon shkurtimisht punën e kryer nga Dr. Rhine dhe bashkëpunëtorët e tij në Universitetin Duke "Çfarë është 'telepatia'?"

"Një muaj më parë ne kemi cituar në këtë faqe disa nga rezultatet e mrekullueshme të arritura nga profesor Rhine dhe bashkëpunëtorët e tij në Universitetin Duke prej më shumë se njëqind mijë testeve për të përcaktuar ekzistencën e 'telepatisë' dhe të 'mendjemprehtësisë'. Këto rezultate janë përmbledhur në dy artikujt e parë në revistën 'Harpers'. Në artikullin e dytë, botuar rishtazi, autori, E.H. Wright tenton të për-

mbledhë atë që është mësuar ose atë që duket e arsyeshme që të konkludohet, në lidhje me natyrën e saktë të mënyrës së perceptimit 'jashtëshqisor'.

Ekzistenca aktuale e telepatisë dhe e mendjemprehtësisë disa shkencëtarëve tani u duket jashtëzakonisht e mundshme si rezultat i eksperimenteve të Rhine-it. Një grupi njerëzish të mprehtë iu kërkua të përcaktonin llojin e sa më shumë letrave në një kuti të veçantë, pa i parë ato dhe pa pasur qasje tjetër ndaj tyre. U zbulua se një grup burrash dhe grash mund të përcaktonin rregullisht aq shumë nga letrat në mënyrë të saktë, sa "nuk kishte asnjë shans, as një në një milion për ta, që ta kishin bërë këtë me fat ose aksidentalisht."

Por si ia arrinin ata? Këto fuqi, duke supozuar se ekzistojnë, nuk duket se janë shqisore. Nuk ka asnjë organ të njohur për to. Eksperimenti funksionoi njësoj si në largësi prej disa qindra miljesh, si brenda një dhome. Këto fakte gjithashtu zgjidhin, sipas mendimit të zotit Wright, përpjekjet për të shpjeguar telepatinë ose mendjemprehtësinë përmes ndonjë teorie fizike a rrezatimi. Të gjitha format e njohura të rënies së energjisë rrezatuese e humbasin fuqinë në mënyrë të zhdrejtë me katrorin e largësisë së përshkuar. Por telepatia dhe mendjemprehtësia nuk e bëjnë këtë, veçse ato ndryshojnë nga shkaqe fizike, ashtu siç bëjnë fuqitë tona të tjera mendore.

Në kundërshtim me mendimin e përgjithshëm të përhapur, ato nuk përmirësohen kur njeriu i mprehtë është në gjumë ose gjysmë në gjumë, por, përkundrazi, kur ai është shumë i zgjuar dhe vigjilent. Rhine zbuloi se një narkotik gjithmonë do ta ulë shkallën e mprehtësisë, kurse një stimulues gjithmonë do ta ngrejë atë më lart. Lojtari më i besueshëm, me sa duket, nuk mund të arrijë një rezultat të mirë, nëse ai nuk përpiqet të bëjë më të mirën.

"Një konkluzion që Wright-i nxjerr me njëfarë besimi, është se telepatia dhe mendjemprehtësia janë me të vërtetë një dhe e njëjta dhuratë. Pra aftësia që 'sheh' një letër bixhozi të kthyer mbrapsht në një tryezë, duket të jetë saktësisht e njëjta

që 'lexon' një mendim që qëndron në një mendje tjetër. Ka disa arsye për ta besuar këtë. Deri tani, për shembull, të dyja dhuratat janë gjetur te çdo person që gëzon njërën prej tyre. Të secili deri tani të dyja kanë qenë pothuajse saktësisht të barabarta. Ekranet, muret ose largësitë nuk kanë asnjë efekt tek të dyja. Wright-i avancon me këtë konkluzion për të shprehur atë që ai e konsideron se pari si jo më shumë se një 'parandjenjë' që provon një ekstra-shqisë; mund të vërtetohet se ëndrrat profetike, parandjenja e fatkeqësisë ose të tjera si këto, janë pjesë e së njëjtës konkluzioneve, nëse ai nuk e gjen të nevojshme, por dëshmitë që Rhine ka grumbulluar, mbeten mbresëlënëse."

Në kuadër të njoftimit të Dr. Rhine në lidhje me kushtet në të cilat mendja reagon ndaj asaj që ai e quan "mënyra ekstra-shqisore e perceptimit", unë tani ndihem i privilegjuar të shtoj dëshminë e tij, duke deklaruar se unë dhe bashkëpunëtorët e mi kemi zbuluar atë që ne besojmë se janë kushtet ideale në të cilat mendja mund të stimulohet në eter e ardhshëm mund të bëhet funksionale në një kreun e ardhshëm e mund të bëhet funksionale në një mënyrë praktike.

Kushtet të cilave u referohem, konsistojnë në një aleancë të ngushtë pune ndërmjet meje dhe dy anëtarëve të stafit tim. Përmes eksperimentimit dhe praktikës, ne kemi zbuluar se si stimulojmë mendjet tona (duke zbatuar parimin e përdorur në lidhje me "Këshilltarët e Padukshëm" të përshkruar në kreun e ardhshëm), në mënyrë që të mundemi, nëpërmjet procesit të bashkimit të mendjeve tona në një, të gjejmë zgjidhje për një larmi të madhe të problemeve personale që na janë paraqitur nga klientët tanë.

Procedura është shumë e thjeshtë. Ne ulemi në tryezën e mbledhjeve, duke deklaruar në mënyrë të qartë natyrën e problemit që do të marrim në shqyrtim, dhe fillojmë ta diskutojmë atë. Secili jep ndihmesë me çfarëdo mendimi që mund t'i lindë. Gjëja e çuditshme e kësaj metode stimulimi të

mendjes është se ajo e vë çdo pjesëmarrës në komunikim me burime të panjohura të dijes përfundimisht jashtë përvojës së tij.
Nëse ju e kuptoni parimin e përshkruar në kreun për “Mendjen Mjeshtërore”, sigurisht që e njihni procedurën e tryezës së rrumbullakët që ka përshkruar këtu si një zbatim praktik i “Mendjes Mjeshtërore”. Kjo metodë e stimulimit të mendjes, përmes diskutimit të harmonishëm ndërmjet tre personave të subjekteve të produktuara, ilustron përdorimin më të thjeshtë dhe më praktik të “Mendjes Mjeshtërore”.
Duke përdorur një plan të ngjashëm, çdo student i kësaj filozofie mund të arrijë në zotërimin e formulës së famshme të Carnegie-t, e përshkruar shkurtimisht në hyrjen e librit. Nëse kjo ende nuk do të thotë asgjë për ju, shënojeni këtë faqe dhe lexojeni përsëri, pasi të keni përfunduar kreun e fundit.
“Depresioni” ishte një bekim i maskuar. Ai e çoi të gjithë botën në një pikë të re, e cila u jep të gjithëve një mundësi të re.

Kreu 14

SHQISA E GJASHTË: DERA E TEMPULLIT TË DITURISË

HAPI I TREMBËDHJETË DREJT PASURIMIT

Parimi "i trembëdhjetë" është i njohur si SHQISA E GJASHTË, përmes së cilës Inteligjenca e Pafundme mund dhe do të komunikojë në mënyrë vullnetare, pa asnjë përpjekje ose kërkesë nga individi.

Ky parim është kulmi i filozofisë. Ai mund të asimilohet, kuptohet dhe zbatohet VETËM duke zotëruar më parë të dymbëdhjetë parimet e tjera.

SHQISA E GJASHTË është ajo pjesë e nënvetëdijes së cilës i jemi referuar si Imagjinata Krijuese. I jemi referuar gjithashtu si "pjesa pritëse", përmes së cilës idetë, planet dhe mendimet lindin në mendje. "Lindjet" janë quajtur ndonjëherë "parandjenja" ose "frymëzime."

Shqisa e gjashtë e sfidon mundësinë e përshkrimit! Ajo nuk mund t'i përshkruhet një personi që nuk ka zotëruar parimet e tjera të kësaj filozofie, sepse një person i tillë nuk ka njohurinë dhe përvojën me të cilat shqisa e gjashtë mund të krahasohet. Të kuptuarit e shqisës së gjashtë vjen vetëm nga meditimi nëpërmjet zhvillimit të mendjes nga brenda. Shqisa e gjashtë ndoshta është mjeti i kontaktit ndërmjet mendjes së fundme të njeriut dhe Inteligjencës së Pafundme, dhe për këtë arsye ajo është një përzierje e të menduarit dhe e shpirtërores. Besohet

se ajo është pika në të cilën mendja e njeriut kontakton Mendjen Universale.

Pasi t'i keni zotëruar parimet e përshkruara në këtë libër, ju do të jeni të përgatitur të pranoni si të vërtetë një deklarim që përndryshe mund të ishte i pabesueshëm për ju, i cili është:

Përmes ndihmës së shqisës së gjashtë, ju do të paralajmëroheni në kohë për rreziqet e afërta dhe për mundësinë për t'i shmangur ato.

Vjen në ndihmën tuaj, dhe nën urdhrat tuaj, me zhvillimin e shqisës së gjashtë një "engjëll mbrojtës", që do t'ju hapë në çdo kohë derën e Tempullit të Urtësisë.

Në është kjo ose jo një deklarim i vërtetë, ju nuk do ta dini kurrë, përveçse duke ndjekur udhëzimet e përshkruara në faqet e këtij libri ose në ndonjë metodë tjetër të ngjashme.

Autori nuk është besimtar dhe as avokat i "mrekullive" për shkak se ai ka njohuri të mjaftueshme për Natyrën për të kuptuar se Ajo kurrë nuk devijon nga ligjet e saj të përcaktuara. Disa nga ligjet e saj janë aq të pakuptueshme, sa ato prodhojnë atë që duket sikur është "mrekulli." Shqisa e gjashtë është shumë afër me të qenit një mrekulli, krahasuar me çdo gjë që kam përjetuar ndonjëherë, dhe ajo duket kështu vetëm sepse unë nuk e kuptoj metodën me të cilën ky parim është vënë në jetë.

Autori e di se ka një fuqi - ose Shkak Kryesor, ose një Inteligjencë - e cila përshkruan çdo atom të materies dhe përfshin çdo njësi të energjisë të perceptueshme nga njeriu, se kjo Inteligjencë e Pafundme kthen një lënde në pemë lisi, e bën ujin që të rrjedhë sipas tatëpjetës në përgjigje të ligjit të rëndësisë, sjell ditën pas natës dhe dimrin pas verës, secila duke ruajtur vendin e saj të duhur dhe marrëdhënien me tjetrën. Kjo Inteligjencë, përmes parimeve të kësaj filozofie, mund të jetë e detyruar të ndihmojë në shndërrimin e DËSHIRËS në diçka konkrete ose formë materiale. Autori ka këtë njohuri, sepse ai ka eksperimentuar me të dhe ka PËRJETUAR ATË.

Hap pas hapi, nëpërmjet krerëve të mësipërm ju jeni drejtuar te parimi i fundit. Nëse e keni zotëruar secilin prej parimeve të mësipërme, tani jeni të përgatitur për të pranuar, pa qenë skeptik, pretendimet e jashtëzakonshme të parashtruara këtu. Nëse ju nuk i keni zotëruar parimet e tjera, duhet ta bëni këtë, para se të mund të përcaktoni përfundimisht nëse pretendimet e bëra në këtë krye janë jo fakte ose fakte ose trillime.

Ndërsa kaloja moshën e "adhurimit të heroit", e gjeta veten duke u përpjekur të imitoja ata që admiroja më shumë. Për më tepër, zbulova se elementi i BESIMIT, me anë të të cilit unë u përpoqa të imitoja idhujt e mi, më dha aftësi të mëdha për ta bërë këtë me mjaft sukses.

Unë nuk e kam zhveshur kurrë veten tërësisht nga ky zakon i adhurimit të heroit, edhe pse e kam kaluar moshën për zakone të tilla. Përvoja ime më ka mësuar se gjëja tjetër më e mirë për të qenë më të vërtetë i madh, është të imitojmë njerëzit e mëdhenj, nga ndjenjat dhe veprimet, në mënyrë sa më të ngjashme që të jetë e mundur.

Shumë kohë para se të kisha shkruar ndonjëherë ndonjë rresht për ta botuar ose të isha përpjekur të mbaja një fjalim në publik, kam ndjekur zakonit e riformimit të karakterit tim, duke u përpjekur të imitoja nëntë burra, jeta dhe vepra e të cilëve kishin qenë më mbresëlënëset për mua. Këta nëntë njerëz ishin: Emersoni, Paine, Edisoni, Darvini, Linkolni, Burbankut, Napoleoni, Fordi Dhe Carnegie.

Çdo natë, për një periudhë të gjatë kohe, kam organizuar një takim imagjinar të Këshillit me këtë grup, të cilin e kam quajtur "Këshilltarët e mi të Padukshëm."

Procedura ishte kjo. Para se të shkoja mbrëmjeve në shtrat, do të mbyllja sytë dhe do të shikoja në imagjinatën time këtë grup njerëzish të ulur bashkë me mua rreth Tryezës sime të Këshillit. Këtu kam pasur jo vetëm mundësinë për t'u ulur mes atyre që i kam konsideruar si më të mëdhenj, por unë në fakt zotëroja grupin, isha Kryetari.

Unë kisha një QËLLIM SHUMË TË PËRCAKTUAR

për të kënaqur imagjinatën time përmes këtyre takimeve të natës. Qëllimi im ishte të rindërtoja karakterin tim, kështu që ai do të përfaqësonte një bashkim të personazheve, të këshilltarëve të mi imagjinarë. Duke kuptuar, ashtu siç bëra, në fillim të jetës që unë duhet të kapërceja të metën e lindjes në një mjedis injorance dhe besëtytnie, qëllimisht i caktova vetes detyrën e rilindjes vullnetare përmes metodës së përshkruar më poshtë.

NDËRTIMI I KARAKTERIT PËRMES VETËSUGJERIMIT

Duke qenë student i devotshëm i psikologjisë, natyrisht që e dija se të gjithë njerëzit janë bërë ata që janë, për shkak të MENDIMEVE DHE DËSHIRAVE TË TYRE ZOTËRUESE. Unë e dija se çdo dëshirë e thellë shkakton ndaj nesh kërkimin e shprehjes së jashtme përmes së cilës dëshira mund të shndërrohet në realitet. E dija se vetësugjerimi është një faktor i fuqishëm në ndërtimin e karakterit, duke qenë në fakt parimi i vetëm përmes të cilit karakteri është ndërtuar.

Me këtë njohuri të parimeve të funksionimit të mendjes unë ishte i armatosur mjaft mirë me pajisjet e nevojshme për rindërtimin e karakterit tim. Në këto takime imagjinare të Këshillit unë i thërrisja anëtarët e Kabinetit tim për njohuritë me anën e të cilave do të doja që çdokush të jepte ndihmesë, duke iu drejtuar çdo anëtari me zë të plotë, si më poshtë:

"Z. Emerson, unë dëshiroj të marr prej jush të kuptuarit e mrekullueshëm të Natyrës, që ka karakterizuar jetën tuaj. Unë kërkoj që ju të impresiononi nënvetëdijen time me çfarëdo cilësie që keni zotëruar dhe që ju ka mundësuar të kuptoni dhe ta përshtatni veten ndaj ligjeve të Natyrës. Unë ju kërkoj që ju të më ndihmoni në arritjen dhe tërheqjen e çdo burimi të dijes që është në dispozicion për këtë qëllim."
"Z. Burbank, unë kërkoj që ju të më kaloni njohuritë që ju mundësuan të harmonizoni ligjet e natyrës në atë mënyrë që

bëtë kaktusin t'i heqë gjembat dhe të bëhet një ushqim i ngrënshëm.
Më jepni njohuritë që ju mundësuan të bëni dy fije bari të rriten aty ku rritej vetëm një më parë, që ju ka ndihmuar të bashkoni ngjyrën e luleve me shumë shkëlqim dhe harmoni vetëm për ju dhe që e ka bërë ngjyrën ari në zambak."
"Napoleon, unë dëshiroj të marr prej jush, nëpërmjet rivalitetit, aftësinë e mrekullueshme që keni zotëruar për të frymëzuar njerëzit dhe për të ngjallur tek ata një frymë më të fuqishme dhe më të vendosur veprimi. Gjithashtu, të marr frymën e BESIMIT të qëndrueshëm, e cila ju ka mundësuar ta ktheni humbjen në fitore dhe të kapërceni pengesa të jashtëzakonshme. Perandor i Fatit, Mbret i Shansit, Njeri i Fatit, unë të përshëndes!"
"Z. Paine, unë dëshiroj të marr prej jush lirinë e mendimit dhe guximin e qartësinë për të shprehur bindjet, aftësi që ju kanë karakterizuar!"
"Z. Darvin, unë dua të marr prej jush durimin e mrekullueshëm dhe aftësinë për të studiuar shkakun dhe efektin, pa hamendësime ose paragjykime, aftësi të ilustruara nga ju në fushën e shkencave të natyrës."
"Z. Linkoln, unë dëshiroj të ndërtoj në karakterin tim ndjenjën e mprehtë të drejtësisë, frymën e palodhur të durimit, ndjenjën e humorit, të kuptuarit e njeriut dhe tolerancën, të cilat ishin karakteristikat tuaja dalluese."
"Z. Carnegie, unë jam tashmë në borxh me ju për zgjedhjen e punës së jetës sime, e cila më ka sjellë lumturi të madhe dhe paqe në mendje. Dua të përvetësoj një kuptim të plotë të parimeve të përpjekjeve të organizuara, të cilat ju i keni përdorur me kaq efektshmëri në ndërtimin e një ndërmarrjeje të madhe industriale."
"Z. Ford, ju keni qenë ndër njerëzit më të dobishëm që më kanë furnizuar me shumë materiale thelbësore punësoni time. Unë uroj të fitoj shpirtin tuaj të këmbënguljes, vendosmërisë, vetëpërmbajtjes dhe vetëbesimit, të cilat ju kanë mundësuar të

nënshtroni varfërinë, të organizoheni, të bashkoheni, dhe të thjeshtoni përpjekjet njerëzore, kështu që do të kisha mundësi të ndihmoja të tjerët të ndiqnin hapat tuaj."
"Z. Edison, ju kam ulur më pranë vetes, në të djathtën time, për shkak të bashkëpunimit personal që ju më keni kushtuar gjatë hulumtimit tim për shkaqet e suksesit dhe të dështimit. Unë dëshiroj të marr prej jush frymën e mrekullueshme të BESIMIT me të cilën keni zbuluar shumë prej sekreteve të Natyrës, shpirtin e punës së palodhur me të cilin keni nxjerrë kaq shpesh fitoren nga humbja."
Metoda ime e adresimit ndaj anëtarëve të Kabinetit imagjinar ndryshonte në përputhje me tiparet e karakterit për të cilat për momentin isha më shumë i interesuar të merrja. Kam studiuar të dhënat e jetës së tyre me kujdes të madh, me përpjekëri. Pas disa muajsh të kësaj procedure të përnatshme, u befasova nga zbulimi se këto figura imagjinare u bënë, siç duket, të vërteta. Secili nga këta nëntë burra zhvilloi karakteristika individuale të cilat më surprizuan. Për shembull, Linkolni zhvilloi zakonin e të qenit gjithmonë me vonesë, pastaj të ecurit gati si në një paradë solemne. Kur ai vinte, ecte shumë ngadalë, me duart të kapura pas, dhe ndonjëherë ndalonte ndërsa ecte, dhe mbështeste duart për një çast mbi shpatullat e mia. Ai mbante gjithmonë një shprehje serioziteti në fytyrë. Rrallë e kam parë atë të buzëqeshte. Shqetësimet e një kombi të ndarë e kishin rënduar atë.
Nuk ishte njësoj për të tjerët. Burbanku dhe Paine shpesh përfshiheshin në batuta humori, të cilat ndonjëherë dukej sikur i shokonin anëtarët e tjerë të kabinetit. Një natë Paine sugjeroi që unë të përgatitja një leksion me temë "Koha e arsyes", dhe ta mbaja atë nga podiumi i një kishe në të cilën kisha marrë pjesë edhe më parë. Shumë nga ata që ndodheshin rreth tryezës, qeshën me gjithë zemër me sugjerimin. Por jo Napoleoni! Ai u tërhoq në një kënd dhe reagoi aq fort, sa që të gjithë u kthyen dhe e vështruan me habi. Për të kisha nuk ishte gjë tjetër

veçse një gur shahu i shtetit, për të mos u reformuar, por për t'u përdorur si një lider i përshtatshëm për veprimtari masive nga njerëzit.

Në një rast Burbanku ishte me vonesë. Kur ai erdhi, ishte i ngazëllyer dhe entuziast dhe shpjegoi se kishte ardhur me vonesë për shkak të një eksperimenti që po bënte, përmes të cilit shpresonte që të mund të rriste mollë në çdo lloj peme. Paine e qortoi atë, duke i kujtuar se ishte mollë ajo për shkak të së cilës kanë filluar të gjitha problemet ndërmjet burrit dhe gruas. Darvini qeshi me gjithë zemër, ndërsa sugjeroi që Paine duhet të ruhej nga gjarpërinjtë e vegjël, kur të shkonte në pyll për të mbledhur mollë, sepse ata e kishin zakon të rriteshin dhe të bëheshin gjarpërinj të mëdhenj. Emersoni vërejti se "pa gjarpërinj nuk ka mollë", kurse Napoleoni u shpreh: "Pa mollë nuk ka shtet!"

Linkolni zhvilloi zakonin e të qenit gjithmonë i fundit që e linte tryezën pas çdo takimi. Në një rast, ai u ul në fund të tryezës, kryqëzoi krahët dhe qëndroi në atë pozicion për shumë minuta. Unë nuk bëra asnjë përpjekje për ta shqetësuar. Së fundi, ai ngriti kokën ngadalë, u çua dhe doli te dera, më pas u kthye, eci përpara, vuri dorën e tij mbi shpatullat e mia dhe më tha: "Djali im, do t'ju duhet shumë kurajë, nëse mbeteni të palëkundur në arritjen e qëllimit tuaj në jetë. Por, kur t'ju mbërthejnë vështirësitë, mos harroni se njerëzit e zakonshëm kanë kuptime të përbashkëta. Vështirësitë do ta zhvillojnë këtë."

Një mbrëmje, Edisoni erdhi përpara të tjerëve. Ai u afrua dhe u ul në të majtën time, ku ishte mësuar të ulej Emersoni, dhe tha: "Ju jeni i paracaktuar që të përjetoni zbulimin e sekretit të jetës. Kur të vijë koha, ju do të shikoni se jeta përbëhet nga një mizeri e madhe energjie ose trupash, secila po aq inteligjente sa mendohet se janë qeniet njerëzore. Këto njësi të jetës grupohen së bashku si koshere bletësh dhe mbeten së bashku, derisa shpërbëhen përmes mungesës së harmonisë.

Këto njësi kanë dallime në mendime, njësoj si qeniet

njerëzore, dhe shpesh luftojnë me njëra tjetrën. Këto takime që ju po zhvilloni, do të jenë shumë të dobishme për ju. Ato do të sjellin në shërbimin tuaj disa nga të njëjtat njësi të jetës që u kanë shërbyer anëtarëve të Kabinetit tuaj, gjatë jetës së tyre. Këto njësi janë të përjetshme. ATO NUK VDESIN KURRË! Mendimet dhe DËSHIRAT tuaja shërbejnë si një magnet që tërheq njësitë e jetës nga oqeani i madh i jetës që ndodhet atje tej. Vetëm njësitë miqësore tërhiqen, dhe pikërisht ato që harmonizohen me natyrën e DËSHIRAVE tuaja".

Këto takime u bënë kaq realiste, saqë unë po frikësohesha nga pasojat e tyre dhe i ndërpreva ato për disa muaj. Përvoja ishte kaq shumë të çuditshme; pata frikë se, në qoftë se i vazhdoja ato, do të lija në harresë faktin që takimet ishin thjesht përvijë e imagjinatës sime.

Rreth gjashtë muaj pasi kisha ndërprerë këtë praktikë, një natë u zgjova ose mendova se isha zgjuar, dhe pashë Linkolnin duke qëndruar pranë shtratit tim. Ai tha: "Bota së shpejti do të ketë nevojë për shërbimet tuaja. Ajo është gati për t'iu nënshtruar një periudhe kaosi që do t'i bëjë burrat dhe gratë të humbasin besimin dhe të pushtohen nga paniku. Vazhdoni përpara me punën tuaj dhe kompletojeni filozofinë tuaj. Ky është misioni juaj në jetë. Nëse e lini pas dore atë, për çfarëdo lloj shkaku, ju do të ktheheni në një gjendje primitive dhe do të detyroheni të riktheheni tek etapat përmes të cilave keni kaluar gjatë mijëra vjetëve".

Të nesërmen në mëngjes nuk isha në gjendje të tregoja nëse e kisha ëndërruar këtë apo nëse me të vërtetë kisha qenë zgjuar, dhe kurrë nuk e kam gjetur se cila ishte e vërteta, por unë e di

se ëndrra, nëse do të ishte një ëndërr, ishte kaq e gjallë në mendjen time ditën tjetër, sa unë rifillova takimet e mia mbrëmjen që pasoi.

Në takimin tonë të radhës, anëtarët e Kabinetit tim erdhën në dhomë të gjithë së bashku, dhe qëndruan në vendet e tyre të zakonshme në Tryezën e Këshillit, ndërsa Linkolni ngriti një gotë dhe tha: "Zotërinj, ta pimë një dolli për një mik që i është kthyer grupit".

Pas kësaj fillova t'i shtoja anëtarë të rinj kabinetit tim, derisa tani përbëhet nga më shumë se pesëdhjetë, në mes tyre Krishti, Shën Pali, Galileoja, Koperniku, Aristoteli, Platoni, Sokrati, Homeri, Volteri, Bruno, Spinoza, Drumondi, Kanti, Shopenhaueri, Njutoni, Konfuci, Elbert Hubardi, Brani, Ingersoll, Uillsoni dhe Uilliam Xhejmsi.

Kjo është hera e parë që marr guximin ta përmend këtë gjë. Deri tani kam qëndruar i heshtur lidhur me këtë temë, sepse e dija, nga qëndrimi im personal në lidhje me çështje të tilla, që do të ishte isha keqkuptuar, nëse do të përshkruaja përvojën time të pazakontë. Tani marr guximin ta kthej përvojën time në faqe të shtypura, sepse jam më pak i shqetësuar për atë që "ata thonë", nga sa kam qenë në vitet e shkuara. Një nga bekimet e pjekurisë është se ai nganjëherë sjell një guxim më të madh për të qenë i vërtetë, pavarësisht nga ajo që mund të mendojnë ose mund të thonë ata që nuk e kuptojnë.

Që të mos keqkuptohem, dëshiroj të theksoj këtu se unë ende i shoh takimet e mia të Kabinetit si thjesht imagjinare, por ndihem i lirë për të sugjeruar se, ndërsa anëtarët e Kabinetit tim mund të jenë thjesht imagjinarë dhe takimet ekzistojnë vetëm në imagjinatën time, ata më kanë çuar në shtigje të lavdishme aventure, kanë ringjallur një vlerësim të madhështisë të së vërtetës, kanë inkurajuar përpjekjet krijuese dhe shprehjen e mendimit të ndershëm.

Diku në strukturën e trurit ndodhet një organ që kap dridhjet e mendimit të quajtura zakonisht "ndjenja." Deri tani shkenca nuk e ka zbuluar ku është vendosur ky organ i shqisës

së gjashtë, por kjo nuk është e rëndësishme. Mbetet fakt se njerëzit marrin njohuri të sakta nga burime të tjera, përveç shqisave fizike. Njohuri të tilla në përgjithësi merren kur mendja është nën ndikimin e stimulimit të jashtëzakonshëm. Çdo emergjencë e cila ngjall emocione dhe e bën zemrën që të rrahë më shpejt se normalja, dhe në përgjithësi e bën, sjell ndjenjën e gjashtë në veprim. Çdokush që ka përjetuar një mundësi për aksident, ndërsa ngiste makinën, e di se në raste të tilla shqisa e gjashtë shpesh vjen në shpëtimtar dhe e ndihmon në fraksion sekonde për të shmangur aksidentin.

Këto fakte përmenden paraprakisht në një deklaratë fakti që unë tani do të bëj, pra, gjatë takimeve të mia me "Këshilltarët e Padukshëm" e gjeta mendjen time më të hapur ndaj ideve, mendimeve dhe njohurive që më erdhën nëpërmjet shqisës së gjashtë. Unë mund të them me të vërtetë se i detyroj krejtësisht "Këshilltarëve të mi të Padukshëm" mirënjohjen e plotë për këto ide, fakte ose njohuri që i kam marrë nëpërmjet "frymëzimit."

Në shumë raste kur jam përballur me situata emergjence, disa prej tyre kaq të rënda, sa më është rrezikuar jeta, kam qenë i udhëzuar në mënyrë të mrekullueshme për t'i kaluar këto vështirësi përmes ndihmës së "Këshilltarëve të mi të Padukshëm."

Qëllimi im origjinal në drejtimin e mbledhjeve të Këshillit me qenie imagjinare ishte vetëm ajo e impresionimit të nënvetëdijes sime, përmes parimit të vetësugjerimit, me karakteristika të caktuara që kam synuar t'i fitoja. Në vitet e fundit, eksperimentimi im ka marrë një prirje krejtësisht të ndryshme.

Unë tani shkoj ta këshillohem me mi imagjinarë me çdo problem të vështirë me të cilin përballem unë dhe klientët e mi. Rezultatet shpesh janë të habitshme, edhe pse nuk varem tërësisht nga kjo formë e Këshillit.

Sigurisht, ju e keni kuptuar që ky krye mbulon një temë të cilën shumica e njerëzve nuk e njohin. Shqisa e Gjashtë është një subjekt që do të jetë me interes të madh dhe në dobi

të personit qëllimi i të cilit është të grumbullojë pasuri të mëdha, por ajo nuk ka nevojë për vëmendjen e atyre dëshirat e të cilëve janë më modeste.

Henri Fordi pa dyshim që e kupton dhe e përdor në praktikë shqisën e gjashtë. Operacionet e tij të mëdha të biznesit dhe ato financiare e bëjnë të nevojshme për të që ta kuptojë dhe ta përdorë këtë parim. I ndjeri Tomas A. Edison e ka kuptuar dhe e ka përdorur shqisën e gjashtë me zhvillimin e shpikjeve, veçanërisht ato që përfshinin konceptimin e gjërave që nuk ekzistonin më parë, për cilat ai nuk kishte përvojë njerëzore dhe njohuri të grumbulluara për ta udhëhequr atë, siç ishte rasti kur ishte punuar për pajisjen që transmetonte zërin (radion) dhe për atë që transmetonte fotot lëvizëse (televizorin).

Pothuajse të gjithë liderët e mëdhenj, të tillë si Napoleoni, Bismarku, Zhan d'Arka, Krishti, Buda, Konfuci dhe Muhammedi, e kuptuan dhe kanë përdorur shqisën e gjashtë pothuajse vazhdimisht. Pjesa më e madhe e madhështisë së tyre konsiston në njohjen e këtij parimi.

Shqisa e gjashtë nuk është diçka që mund të largohet e të afrohet me dëshirë. Aftësia për ta përdorur këtë fuqi të madhe vjen ngadalë, nëpërmjet zbatimit të parimeve të tjera të shpalosura në këtë libër. Rrallë ka ndonjë individ që arrin në njohuri praktike të shqisës së gjashtë para të dyzetave. Më shpesh, njohuria nuk është në dispozicion derisa dikush t'i ketë kaluar të pesëdhjetat, dhe kjo për arsye se forcat shpirtërore me të cilat shqisa e gjashtë është e lidhur kaq ngushtë, nuk maturohen dhe nuk bëhen të përdorshme, përveçse nëpërmjet vitesh meditimi, analize të vetvetes dhe mendimi serioz.

Nuk ka rëndësi se kush jeni ose cili mund të ketë qenë qëllimi juaj gjatë leximit të këtij libri; ju mund të përfitoni nga ai pa e kuptuar parimin e përshkruar në këtë krye. Kjo është veçanërisht e vërtetë, në qoftë se qëllimi juaj kryesor është ai i grumbullimit të parave ose të gjërave të tjera materiale.

Kreu për shqisën e gjashtë është përfshirë këtu, sepse

libri është projektuar me qëllimin e paraqitjes së një filozofie të plotë me anë të së cilës individët mund ta udhëheqin veten në mënyrë të saktë në arritjen e çdo gjëje që kërkojnë nga jeta. Pika e fillimit për të gjitha arritjet është DËSHIRA. Përfundimi është ai produkt i NJOHURISË që çon tek të kuptuarit: të kuptuarit e vetes, të kuptuarit e të tjerëve, të kuptuarit e ligjeve të Natyrës, njohja dhe të kuptuarit e LUMTURISË.

Ky lloj të kuptuari vjen i plotë vetëm nëpërmjet familjarizimit dhe përdorimit të parimit të shqisës së gjashtë, prandaj dhe ky parim duhej të përfshihej si pjesë e kësaj filozofie, për të mirën e atyre që kërkojnë më shumë se paratë.

Duke lexuar këtë krye, ju mund të keni vënë re se, duke e bërë këtë, jeni ngritur në një nivel më të lartë të mendimit mendor. E mrekullueshme! Kthehuni sërish te ky krye pas një muaji, lexojeni sërish dhe vëzhgoni se si mendja juaj do të fluturojë në një nivel edhe më të lartë të stimulimit. Përsëriteni këtë përvojë nga koha në kohë, duke mos u shqetësuar se sa shumë ose sa pak mësoni, dhe në fund do ta gjeni veten zotërues të një fuqie që do t'ju mundësojë të flakni tej shkurajimin, të mposhtni frikën, të kapërceni zvonitjen dhe të tërhiqeni lirisht nga imagjinata juaj. Atëherë ju do të keni ndier prekjen e kësaj "diçkaje" të panjohur që ka qenë shpirti lëvizës i çdo udhëheqësi mendimtar vërtet të madh, artisti, muzikanti, shkrimtari, burri shteti. Atëherë ju do të jeni në gjendje t'i shndërroni DËSHIRAT tuaja në ekuivalenten e tyre fizike ose financiare aq lehtë, sa mund të shtriheni dhe të hiqni dorë në shenjën e parë të rezistencës.

BESIMI KUNDËR FRIKËS

Në krerët e mëparshëm është përshkruar se si të zhvilloni BESIMIN nëpërmjet vetësugjerimit, Dëshirës dhe Nënvetëdijes. Kreu në vijim paraqet udhëzime të hollësishme për zotërimin e FRIKËS.

Këtu do të gjeni një përshkrim të plotë të gjashtë llojeve të frikës, që janë shkaku i gjithë shkurajimit, druajtjes, zvarritjes, mënjanësisë, pavendosmërisë dhe mungesës së ambicies, mbështetjes te vetja, aftësisë për të ndërmarrë nisma, vetëkontrollit dhe entuziazmit.

Analizojeni veten me kujdes, ndërsa studioni këto gjashtë armiq, pasi ata mund të ekzistojnë vetëm në nënvetëdijen tuaj, ku prania e tyre do të jetë e vështirë për t'u zbuluar. Mos harroni gjithashtu, ndërsa analizoni "Gjashtë Fantazmat e Frikës", se ato nuk janë asgjë tjetër veçse fantazma, sepse ato ekzistojnë vetëm në mendjen e dikujt.

Mos harroni gjithashtu se krijimet e fantazmave nga imagjinata e pakontrolluar kanë shkaktuar shumicën e dëmit që njerëzit u kanë bërë mendjeve të tyre, prandaj dhe fantazmat mund të jenë po aq të rrezikshme, sa sikur të jetonin e të ecnin mbi tokë si trupa fizikë.

Fantazma e Frikës së Varfërisë, e cila pushtoi mendjet e miliona njerëzve në vitin 1929, ishte aq e vërtetë, sa shkaktoi depresionin më të rëndë të biznesit që ky vend ka njohur ndonjëherë. Për më tepër, kjo fantazmë e veçantë ende frikëson disa prej nesh jashtë vullnetit tonë.

KREU 15

SI TË BËHENI MË INTELIGJENTË
SE GJASHTË FANTAZMAT E FRIKËS

Analizoni Veten, Ndërsa Lexoni Këtë Krye Mbyllës, Dhe Gjeni Se Sa "Fantazma" Qëndrojnë Në Rrugën Tuaj. PËRPARA se të vini në përdorim të suksesshëm ndonjë pjesë të kësaj filozofie, mendja juaj duhet të jetë e përgatitur për ta marrë atë. Përgatitja nuk është e vështirë. Ajo fillon me studimin, analizën dhe të kuptuarit e tre armiqve që do t'ju duhet t'i zhdukni.
Ata janë: **PAVENDOSMËRIA, DYSHIMI dhe FRIKA!**
Shqisa e gjashtë kurrë nuk do të funksionojë, nëse këta tre armiq - ose ndonjë prej tyre - do të mbetet në mendjen tuaj. Anëtarët e kësaj trioje mëkatare janë të lidhur ngushtë: ku gjendet njëri, dy të tjerët janë mjaft afër.
PAVENDOSMËRIA është filizi i FRIKËS! Mbajeni mend këtë, ndërsa lexoni. Pavendosmëria kristalizohet në DYSHIM, të dyja bashkohen dhe kthehen në FRIKË! Procesi i "bashkimit" shpesh është i ngadalshëm. Kjo është një arsye pse këta tre armiq janë kaq të rrezikshëm. Ata mbijnë dhe rriten, pa bërë që të bjerë në sy prania e tyre.
Pjesa e mbetur e këtij kreu përshkruan një fund që duhet të arrihet para se filozofia, si një e tërë, të mund të vihet në përdorim praktik. Ajo gjithashtu analizon një gjendje që kohët

e fundit ka shtyrë një numër të madh njerëzish në varfëri, dhe thekson një të vërtetë që duhet të kuptohet nga të gjithë ata që grumbullojnë pasuri, nëse matet në terma parash, ose gjendje shpirtërore të një vlere shumë më të madhe se paraja. Qëllimi i këtij kreu është ta kthejë qendrën e vëmendjes mbi shkakun dhe kurimin e gjashtë llojeve themelore të frikës. Para se të mund ta zotërojmë armikun, ne duhet t'ia dimë emrin, zakonet dhe vendin e qëndrimit. Ndërsa lexoni, analizoni me kujdes veten dhe përcaktoni se cila, nëse ndonjëra, nga gjashtë llojet e frikës ju është bashkuar.

Mos u mashtroni nga zakonet e këtyre armiqve delikatë. Ndonjëherë ata mbeten të fshehur në nënvetëdije, ku është e vështirë t'i gjesh, por edhe më vështirë t'i eliminosh.

GJASHTË LLOJET THEMELORE TË FRIKËS

Ka gjashtë lloje themelore frike, me disa kombinime të të cilave çdo njeri vuan në një mënyrë ose në një tjetër. Shumë njerëz janë me fat, nëse nuk vuajnë nga të gjashtë llojet e frikës së bashku. Të cituar në renditje sipas paraqitjes së tyre më të zakonshme ato janë:

Frika nga **VARFËRIA**
Frika nga **KRITIKA** } më shumë se një
Frika nga **SHËNDETI I DOBËT** } shqetësimet
Frika nga **HUMBJA E DASHURISË SË DIKUJT**
Frika nga **PLAKJA**
Frika nga **VDEKJA**

Të gjitha llojet e tjera të frikës janë të një rëndësie më të vogël, ato mund të grupohen në këto gjashtë lloje.
Epërsia e këtyre llojeve të frikës, si një mallkim për botën, shkon në cikle. Për gati gjashtë vjet, ndërsa depresioni vazhdonte, ne u rropatëm në ciklin e FRIKËS NGA VARFËRIA.

Gjatë Luftës Botërore ne ishim në ciklin e FRIKËS NGA VDEKJA. Menjëherë pas luftës, ishim në ciklin e FRIKËS NGA SHËNDETI I DOBËT, siç u dëshmua nga epidemia e sëmundjes që u përhap në të gjithë botën.

Frika nuk është asgjë më shumë se një gjendje e mendjes. Gjendja e mendjes është subjekt kontrolli dhe drejtimi. Mjekët, siç e dinë të gjithë, janë më pak objekt i sulmit nga sëmundjet sesa njerëzit e tjerë, për arsye se mjekët NUK I FRIKËSOHEN SËMUNDJEVE. Mjekët, pa frikë ose ngurrim, dihet se kanë pasur kontakte fizike me qindra njerëz në ditë, të cilët kanë vuajtur nga sëmundje të tilla ngjitëse si lija, pa u infektuar. Imuniteti i tyre kundër sëmundjes përbëhet kryesisht, ndoshta edhe vetëm, nga mungesa absolute e FRIKËS.

Njeriu nuk mund të krijojë asgjë që ai nuk do ta krijonte më parë në formën e një impulsi të mendimit. Në vijim të këtij deklarimi vjen një tjetër me rëndësi edhe më të madhe: IMPULSET E MENDIMIT TË NJERIUT FILLOJNË MENJËHERË TË PËRKTHEJNË VETEN NË EKUIVALENTEN E TYRE FIZIKE, PAVARËSISHT NGA FAKTI NËSE ATO JANË MENDIME TË VULLNETSHME APO TË PAVULLNETSHME. Nëpërmjet impulseve që janë marrë nëpërmjet eterit, thjesht rastësisht (mendime të cilat janë lëshuar nga mendje të tjera) mund të përcaktohet fati financiar, i biznesit, profesional ose social i dikujt po aq vërtetësi, sa nuk bëjnë impulset e mendimit që dikush i krijon me qëllim dhe i projekton.

Këtu po hedhim themelet për paraqitjen e një fakti me rëndësi të madhe për ata që nuk e kuptojnë pse disa njerëz duket se janë me “fat”, kurse të tjerët, me aftësi të barabarta ose më të mëdha, me trajnime, përvoja dhe kapacitete mendore, duken të paracaktuar të ecin nëpër fatkeqësi. Ky fakt mund të shpjegohet me deklarimin se çdo qenie njerëzore ka aftësinë për të kontrolluar plotësisht mendjen e tij, dhe me këtë kontroll pa dyshim që çdo person mund ta hapë mendjen e tij ndaj

impulseve endacake të mendimit që lëshohen nga mendjet e tjera, ose t'i mbyllë dyert fort dhe të pranojë vetëm impulse të mendimeve të zgjedhura nga ai vetë.

Natyra e ka pajisur njeriun me kontroll absolut mbi vetëm një gjë, dhe kjo është MENDIMI. Ky fakt, së bashku me faktin se çdo gjë që njeriu krijon, fillon në formën e një mendimi, të çon shumë afër parimit me të cilin FRIKA mund të zotërohet.

Nëse është e vërtetë se TË GJITHA MENDIMET KANË PRIRJE TA MBULOJNË VETEN NË EKUIVALENTEN FIZIKE (dhe kjo është e vërtetë përtej çdo hapësire të arsyeshme për dyshim), është po aq e vërtetë se impulset e mendimit të frikës dhe të varfërisë nuk mund të përkthehen në terma të guximit dhe të fitimit financiar.

Populli i Amerikës filloi të mendonte për varfërinë pas rrëzimit të Wall Street-it më 1929. Ngadalë, por me siguri, ai mendim i masës është kristalizuar në ekuivalentin e tij fizik, i cili u njoh si "depresion." Kjo duhej të ndodhte, është në përputhje me ligjet e natyrës.

FRIKA NGA VARFËRIA

Nuk mund të ketë kompromis mes VARFËRISË dhe PASURISË! Dy rrugët që të çojnë drejt varfërisë dhe pasurimit shtrihen në kahe të kundërta. Nëse doni pasuri, duhet të mos pranoni asnjë rrethanë që çon drejt varfërisë. (Fjala "pasuri" këtu përdoret në kuptimin më të gjerë, që do të thotë pasuri financiare, shpirtërore, mendore dhe materiale.) Pika e fillimit të rrugës që të çon drejt pasurimit, është DËSHIRA. Në kreun e parë keni marrë udhëzime të plota për përdorimin e duhur të DËSHIRËS. Në këtë krye për FRIKËN keni udhëzime të plota për përgatitjen e mendjes suaj për përdorimin praktik të DËSHIRËS.
Këtu pra është vendi për t'i shpallur vetes një sfidë që

patjetër do të përcaktojë se sa shumë prej kësaj filozofie keni përvetësuar. Këtu është pika ku mund të ktheheni në një profet dhe parashikues të saktë se çfarë ruan e ardhmja për ju. Nëse, pasi keni lexuar këtë krye, jeni të gatshëm të pranoni varfërinë, mund ta flini mendjen se do të keni varfëri. Ky është një vendim që nuk mund ta shmangni.

Nëse kërkoni pasuri, përcaktoni në çfarë forme dhe sa do të ishte e nevojshme për t'ju kënaqur. Ju e dini rrugën që të çon drejt pasurimit. Juve ju është dhënë një hartë e rrugës që, nëse ndiqet, do t'ju mbajë në atë drejtim. Nëse nuk filloni ose nëse ndaloni para se të mbërrini, askush nuk duhet fajësuar përveç JUSH. Përgjegjësia është juaja. Asnjë alibi nuk do t'ju shpëtojë nga pranimi i përgjegjësisë, nëse tani dështoni ose nuk pranoni të kërkoni pasuritë e jetës, sepse pranimi kërkon vetëm një gjë, të vetmen gjë që ju mund të kontrolloni, dhe kjo është NJË GJENDJE E MENDJES. Gjendja e mendjes është diçka që dikush e krijon. Ajo nuk mund të blihet, por duhet të krijohet.

Frika nga varfëria është një gjendje e mendjes, asgjë tjetër! Por kjo është e mjaftueshme për të shkatërruar shanset e tieve të dikujt në çdo ndërmarrje, një e vërtetë që do e dhemshme me mënyrë të dhimbshme gjatë depresionit.

Kjo frikë paralizon aftësinë e arsyes, shkatërron aftësinë e imagjinatës, vret vetëbesimin, dëmton entuziazmin, shkurton marrjen e nismave, çon në pasigurinë e qëllimit, mbështet zvarritjen, fshin entuziazmin dhe bën vetëkontrollin një pamundësi; ia merr bukurinë personalitetit të njeriut, shkatërron mundësinë e të menduarit drejt, shmang përqendrimin e përpjekjeve, nënshtron këmbënguljen, e kthen forcën e vullnetit në asgjë, shkatërron ambicien, errëson kujtesën dhe fton dështimin në çdo formë të mundshme; ajo vret dashurinë dhe emocionet më të mira të zemrës, shkurajon miqësinë dhe fton fatkeqësinë në njëqind forma, të çon në pagjumësi, mjerim e hidhërim, dhe e gjitha kjo përkundër së vërtetës së dukshme që ne jetojmë në një botë ku gjenden me shumicë çdo gjë që zemra mund të dëshirojë, dhe asgjë nuk qëndron midis nesh e

dëshirave tona, duke përjashtuar mungesën e një qëllimi të caktuar.

Frika nga Varfëria është pa dyshim më shkatërruesja e të gjashtë llojeve themelore të frikës. Ajo është vendosur në krye të listës, sepse është më e vështira për t'u zotëruar. Mjaft kurajë është e nevojshme për të thënë të vërtetën në lidhje me origjinën e kësaj frike, por edhe një guxim më i madh për ta pranuar të vërtetën, pasi ajo është thënë. Frika nga varfëria u rrit nga prirja e trashëguar e njeriut PËR TË GJUAJTUR TË NGJASHMIT E TIJ EKONOMIKISHT. Pothuajse të gjitha kafshët motivohen nga instinkti dhe kapaciteti i tyre i tyre i menduarit" është i kufizuar, prandaj ato gjuajnë njëra-tjetrën fizikisht. Njeriu, me sensin e tij superior të intuitës, me aftësinë për të menduar dhe arsyetuar, nuk e ha fizikisht të ngjashmin e tij, ai merr më shumë kënaqësi duke e "ngrënë" atë FINANCIARISHT. Njeriu është aq i pangopur, sa çdo ligj i perceptuar është miratuar për ta mbrojtur atë nga i ngjashmi.

Nga të gjitha kohërat e botës për të cilat ne dimë diçka, koha në të cilën jetojmë, duket një kohë e mrekullueshme për shkak të çmendurisë së njeriut për paranë. Njeriu konsiderohet më pak se pluhuri mbi tokë, prandaj ato gjuajnë i tyre i "të menduarit" motivohen nga mjeti bankare, pra, nëse ai ka para, PA PASUR RËNDËSI SE SI I KA SIGURUAR ATO, ai është një "mbret" ose "njeri me peshë", është mbi ligjin, sundon politikën, mbizotëron biznesin, dhe e gjithë bota rreth tij përkulet me respekt kur ai kalon.

Asgjë nuk i sjell njeriut kaq shumë vuajtje dhe përulje sa VARFËRIA! Vetëm ata që e kanë përjetuar varfërinë, e dinë kuptimin e saj të plotë.

Nuk është çudi që njerëzit e kanë frikë varfërinë. Përmes një përvoje të gjatë të trashëguar, njeriu ka mësuar me siguri se disa njerëzve nuk mund t'u besosh kur bëhet fjalë për paratë dhe pasuritë tokësore. Kjo është një akuzë tepër thonëse dhe më e keqja është se ajo është E VËRTETË.

Shumica e martesave janë të motivuara nga pasuria e

zotëruar nga njëri prej tyre ose të dy partnerët. Për këtë arsye nuk është çudi pse gjykatat janë të zëna me divorce.

Kaq i etur është njeriu për të zotëruar pasuri, sa ai do ta fitonte atë në çfarëdo mënyre që do të mundte, me metoda ligjore, nëse është e mundur, por edhe nëpërmjet metodave të tjera, nëse do të ishte e nevojshme ose e përshtatshme.

Analiza e vetes mund të zbulojë dobësitë që njeriu nuk ka dëshirë t'i pranojë. Kjo formë e shqyrtimit veten pikë për pikë, për të gjithë ata që kërkojnë nga Jeta më shumë se mediokritet dhe varfëri. Mos harroni, ndërsa analizoni veten pikë për pikë, se ju jeni si gjykata, ashtu edhe juria, prokurori i akuzës dhe avokati mbrojtës, jeni paditësi dhe i pandehuri, dhe gjithashtu që jeni në gjyq. Përballuni drejtpërdrejt me faktet. Bëjini vetes pyetje të qarta dhe kërkoni përgjigje të drejtpërdrejta. Kur shqyrtimi të ketë mbaruar, do të dini më shumë për veten tuaj. Nëse mendoni se nuk mund të jeni një gjyqtar i paanshëm në këtë vetëkzaminim, thërrisni dikë që ju njeh mirë, për të shërbyer si gjyqtar, ndërsa ju pyesni veten. Jeni pranë së vërtetës. Merreni atë, pa parasysh se çfarë kostosh.

Shumica e njerëzve, nëse pyeten se cila është frika e tyre më e madhe, do të përgjigjen: “Nuk kam frikë nga asgjë”. Përgjigjja do të ishte e pasaktë, sepse pak njerëz e kuptojnë se ata janë të lidhur, të fshikulluar shpirtërisht dhe fizikisht nga ndonjë formë e frikës. Kaq në mënyrë delicate dhe i futur thellë është emocioni i frikës, sa dikush mund ta kalojë jetën në ngarkuar me të, duke mos e njohur kurrë praninë e saj. Vetëm një analizë e guximshme do të zbulonte praninë e këtij armiku universal. Kur filloni një analizë të tillë, kërkoni thellë në karakterin tuaj. Më poshtë është një listë e simptomave për të cilat duhet të shikoni:

SIMPTOMAT E FRIKËS NGA VARFËRIA

MËNJANËSIA. E shprehur zakonish përmes mungesës së ambicies, gatishmërisë për të toleruar varfërinë, pranimit pa protestuar të çfarëdo kompensimi që jeta mund të ofrojë, dembelizmit mendor dhe fizik, mungesës së marrjes së nismave, së imagjinatës, entuziazmit dhe vetëkontrollit.
PAVENDOSMËRIA. Zakoni i lejimit të të tjerëve të mendojnë për ty. Të qëndrosh "në kufij".
DYSHIMI. Në përgjithësi i shprehur përmes alibive dhe justifikimeve të krijuara për t'u mbuluar, për të shpjeguar nga larg ose për të kërkuar ndjesë për dështimet, ndonjëherë e shprehur në formën e zilisë ndaj atyre që janë të suksesshëm, ose duke i kritikuar ata.
SHQETËSIMI. Zakonisht shprehur në gjetjen e gabimeve tek të tjerët, prirja për të shpenzuar përtej të ardhurave, lënia pas dore e paraqitjes personale, të qëndruarit i vrenjtur dhe i ngrysur, mospërmbajtja në përdorimin e pijeve alkoolike, ndonjëherë përmes përdorimit të narkotikëve, nervozizmi, mungesa e vetëbesimit, ndërgjegjja dhe vetëmbrojtjet.
KUJDESI I TEPËRT. Zakoni i të kërkuarit për anën negative në çdo rrethanë, duke menduar dhe folur për dështimin e mundshëm, në vend që të përqendrohet vëmendja te mënyrat e daljes mbanë. Njohja e të gjitha rrugëve që të çojnë drejt fatkeqësisë, por duke mos kërkuar kurrë plane që të shmangin dështimin. Duke pritur për "kohën e duhur" për të filluar vënien në veprim të ideve dhe planeve, derisa pritja të bëhet një zakon i përhershëm. Duke kujtuar ata që kanë dështuar, dhe duke harruar ata që kanë pasur sukses. Të shikuarit e kursimit të pikës së vajit, kur nga ana tjetër derdhet lumë "barra e vajit". Pesimizmi, i cili të çon në mostretje të ushqimit, vetëhelmim, frymëmarrje të keqe dhe kaluar mungesë disponibiliteti.
ZVARRITJA. Zakoni i shtyrjes për nesër të asaj që duhet të ishte bërë që vitin e kaluar. Humbja e kohës në krijimin e

alibive dhe justifikimeve se puna është bërë. Kjo simptomë është e lidhur ngushtë me kujdesin e tepërt, dyshimin dhe merakun. Mospranimi i përgjegjësisë, kur ajo mund të shmangej. Gatishmëria për të pranuar kompromise në vend të një lufte të ashpër; arritja e kompromiseve me vështirësi, në vend të shfrytëzimit dhe përdorimit të tyre si gurë themeli për të ecur përpara. Të bësh pazar me Jetën për pak qindarka, në vend që të kërkosh bollëk, pasuri, kënaqësi dhe lumturi. Planifikimi i asaj që duhet të bëni, NËSE DO TË VIJË DËSHTIMI, NË VEND QË TË DIGJNI TË GJITHA URAT E TA BËNI TËRHEQJEN TË PAMUNDUR. Dobësia dhe shpesh mungesa tërësore e vetëbesimit, e qëllimit të caktuar, e vetëkontrollit, marrjes së nismave, entuziazmit, ambicies, mbarëvajtjes dhe aftësisë së shëndoshë të arsyetimit.

TË PRANUARIT E VARFËRISË NË VEND QË TË KËRKOHET PASURIA. Shoqërimi me ata që e pranojnë varfërinë, në vend që të kërkohet shoqëria e atyre që kërkojnë dhe marrin pasuri.

PARAJA FLET!

Disa do të pyesin: “Pse keni shkruar një libër në lidhje me paratë? Pse e matni pasurinë vetëm me dollarë?” Disa do të besojnë, dhe me të drejtë, se ka forma të tjera të pasurisë më të dëshirueshme se paratë.
Po, ka pasuri që nuk mund të maten me sasi dollarësh, por ka miliona njerëz që do të thonë: “Më jep të gjitha paratë për të cilat kam nevojë, dhe unë do të gjej çdo gjë tjetër që dua”.
Arsyja kryesore pse kam shkruar këtë libër se si të fitoni para, është fakti se bota kohët e fundit ka kaluar një përvojë që ka paralizuar miliona burra dhe gra me FRIKËN NGA VARFËRIA. Atë se çfarë bën njeriu kjo lloj frike, e

ka përshkruar mirë Westbrook Pegler-i, në gazetën e Nju Jorkut:

“Paratë janë vetëm copa zhguajsh, disqe metalike ose copa letre, dhe ka thesare të zemrës e të shpirtit që nuk mund t'i blejnë, por shumica e njerëzve që janë të varfër, nuk janë në gjendje t'i mbajnë mendje këto dhe të mbajnë gjallë shpirtin e tyre. Kur një njeri është me moral të rënë dhe i flakur jashtë në rrugë, pa mundësinë për të gjetur ndonjë punë çfarëdo, diçka ndodh me shpirtin e tij, që mund të shihet te rënia e supeve të tij, vendosja e kapelës, ecja dhe shikimi i tij. Ai nuk mund t'i shpëtojë një ndjenje inferioriteti në mesin e njerëzve të punësuar, edhe pse e di se ata nuk ka pse të jenë patjetër të barabartë me të në karakter, inteligjencë ose aftësi.

Këta njerëz, madje edhe miqtë e tij, nga ana tjetër kanë një ndjenjë superioriteti dhe e konsiderojnë atë ndoshta në mënyrë të pandërgjegjshme si një viktimë. Ai mund të marrë hua para për një kohë të shkurtër, por jo mjaftueshëm për të ecur në rrugën e tij të zakonshme, dhe nuk mund të vazhdojë të marrë hua për një kohë shumë të gjatë.

Por huamarrja në vetvete, kur dikush merr hua vetëm për të jetuar, është një përvojë dëshpëruese, dhe atyre parave u mungon fuqia, në krahasim me ato të fituara, për të ringjallur shpirtin e tij. Sigurisht, asgjë nga këto nuk vlen për lypsarët dhe njerëzit e papërgjegjshëm që nuk ndreqen kurrë, por vetëm për ata me ambicie normale dhe respekt ndaj vetes.

FEMRAT E FSHEHIN DËSHPËRIMIN

Femrat në të njëjtën vështirësi mund të jenë të ndryshme. Ne deri diku nuk mendojmë për femrën, kur flasim për mungesën e fondeve, burimeve ose perspektivave. Ato nuk rrinë në radhë, rrallë herë shihen duke lypur në rrugë dhe nuk shfaqen në turma të shkatërruara që janë karakteristike për burrat. Natyrisht, unë nuk kam parasysh endacaket e rrugëve

të qytetit, të cilat janë shumë më të pakta në numër se meshkujt lypsarë. E kam fjalën për femrat të arsyeshme dhe inteligjente. Duhet të ketë shumë prej tyre, por dëshpërimi i tyre nuk është i dukshëm. Ndoshta ato vrasin veten.

Kur mashkullit i mungojnë fondet, burimet ose perspektiva, ka mjaft kohë për të bluajtur në mendje shumë gjëra. Ai mund të udhëtojë me kilometra për të takuar dikë për një punë dhe të zbulojë se puna është e zënë ose se ajo është një punë vende pune pa pagë bazë, por vetëm me komisione për shitjen e disa xhinglave të padobishme, të cilat askush nuk do t'i blejë, përveçse për mëshirë. Duke e parë këtë pas krahëve, e gjen veten përsëri në rrugë pa asnjë vend të saktë se ku të shkojë. Ai ecën dhe ecën. E ndal vështrimin nëpër vitrinat e dyqaneve luksoze, të cilat nuk janë për të, ndihet inferior dhe u hap rrugë njerëzve që ndalojnë për t'i parë ato me një interes real. Endet në stacionin e trenit ose poshtë në bibliotekë për të çlodhur këmbët dhe për të marrë një valë të ngrohtë, por ky nuk është një kërkim pune, kështu që ai rinis përsëri: Ai mund të mos e dijë, mungesa e qëllimit do ta largojë nga çdo gjë, edhe nëse paraqitja e tij nuk do ta bënte. Mund të jetë i veshur mirë me rrobat e mbetura nga ditët kur kishte një punë të qëndrueshme, por rrobat nuk mund ta fshehin përuljen.

PARATË BËJNË DIFERENCËN

Ai sheh mijëra njerëz të tjerë, llogaritarë, nëpunës, kimistë ose makinistë, të zënë me punën e tyre, dhe i ka zili ata nga thellësia e shpirtit. Ata kanë pavarësinë e tyre, respektin ndaj vetes dhe pjekurinë e tyre, dhe ai thjesht nuk mund ta bindë veten se ai është një njeri i mirë gjithashtu, edhe pse ia argumenton këtë vetes dhe arrin çdo herë në një vendim pro vetes.

Është vetëm paraja që bën ndryshimin tek ai. Me pak para do të ishte përsëri vetvetja.

Disa punëdhënës përfitojnë në mënyrë tronditëse nga këta njerëz. Agjencitë e punësimit varin shpallje me ngjyra duke ofruar paga mjerane për njerëzit e varfër: 12 $ ose 15 $ në javë.

Një punë me 18 $ në javë është një gjë shumë e mirë, dhe kushdo që ofron një punë me 25 $ në javë, nuk e ofron punën me shpallje me ngjyra para një agjencie. Unë kam parë një që dinte të shkruante mirë dhe pastër për të marrë porosi nga telefoni në një dyqan ushqimi të vogël, prej orës 11:00 në orën 14:00 për 8 $ në muaj, jo 8 $ në javë, por për 8 $ në muaj!

Lajmërimi gjithashtu thoshte: "Të jetë i fesë së njohur nga shteti". Mund ta imagjinoni paturpësinë brutale të atyre që kërkojnë një shkrues të mirë dhe të qartë për 11 centë në orë, duke kërkuar edhe fenë e viktimës? Por kjo është ajo që u ofrohet njerëzve të rrënuar.

FRIKA NGA KRITIKA

Se si është njohur fillimisht njeriu me këtë frikë, askush nuk mund ta thotë pa dyshime, por një gjë është e sigurt: ai e ka atë në një formë shumë të zhvilluar. Disa besojnë se kjo frikë u shfaq për herë të parë kur politika u bë një "profesion". Të tjerë besojnë se kjo mund të gjurmohet në kohën kur femrat filluan të merreshin për herë të parë me "stilin" e të veshurit.
Ky autor, duke mos qenë as humorist e as profet, është i prirur t'ia atribuojë frikën themelore nga kritika asaj pjese të trashëguar të natyrës së njeriut që e bën atë jo vetëm t'i marrë ofertë për punë në mjete materiale, por për të justifikuar veprimin e tij me KRITIKË ndaj karakterit të të ngjashmit. Është një fakt i njohur se një hajdut do të kritikojë njeriun nga i cili vjedh, se politikanët kërkojnë një post jo duke shfaqur virtytet

dhe kualifikimet e tyre, por duke u përpjekur të hedhin baltë mbi kundërshtarët.

Frika nga kritika merr shumë forma, shumica e të cilave janë të vogla dhe të parëndësishme. Burrat tullacë, për shembull, janë të tillë nga frika e kritikës. Burrat bëhen tullacë për shkak shtrëngimit nga kapelat, të cilat ndërpresin ajrimin e rrënjëve të flokëve. Burrat mbajnë kapelë jo se ato në të vërtetë kanë nevojë për to, por kryesisht për shkak se "të gjithë e bëjnë".

Individi shkrihet me turmën dhe bën si ajo, për të mos lënë ndonjë individ tjetër që ta KRITIKOJË. Gratë rrallë kanë pak flokë, ose edhe flokë të hollë, sepse ato mbajnë kapela që u përshtaten lirshëm kokëve të tyre, dhe qëllimi i vetëm i kapelës është që të jetë një zbukurim.

Por nuk duhet të supozohet se femrat janë të çliruara nga frika e kritikës. Nëse ndonjë femër mëton të jetë superiore ndaj mashkullit në lidhje me këtë frikë, kërkojini asaj të ecë në rrugë duke mbajtur një kapelë të modës së vitit 1890.

Prodhuesit e zgjuar të veshjeve nuk kanë qenë të ngadalshëm për ta kapitalizuar këtë frikë themelore të kritikës me të cilën është i mallkuar i gjithë njerëzimi. Çdo sezon stilet në shumë artikuj të veshjeve ndryshojnë. Kush i vendos stilet? Sigurisht jo blerësi i veshjeve, por prodhuesi. Pse i ndryshon ai stilet kaq shpesh? Përgjigjja është e qartë: Ai i ndryshon stilet kështu, që të mund të shesë më shumë rroba.

Për të njëjtën arsye prodhuesit e makinave (me disa përjashtime të rralla dhe shumë të ndjeshme) ndryshojnë stilet e modeleve të tyre çdo sezon. Asnjë njeri nuk dëshiron të drejtojë një makinë që nuk është e stilit të fundit, edhe pse modeli më i vjetër në fakt mund të jetë makinë më e mirë. Ne kemi përshkruar mënyrën se si sillen njerëzit nën ndikimin e frikës nga kritika, siç përjetohet për gjëra të vogla dhe të parëndësishme në jetë. Le të analizojmë sjelljen njerëzore kur kjo frikë ndikon te njerëzit në lidhje me ngjarjet më të rëndësishme të marrëdhënieve njerëzore. Merrni si shembull

praktikisht çdo person që ka mbushur moshën e “pjekurisë mendore” (nga 35 deri në 40 vjeç si një mesatare e përgjithshme), dhe, nëse mund të lexoni mendimet e fshehura në të, do të gjeni një mosbesim shumë të vendosur ndaj shumicës së fabulave të treguara nga shumica e dogmatistëve dhe teologëve disa dhjetëvjeçarë më parë.

Megjithatë jo shpesh do të gjeni një person që ka guximin ta thotë hapur besimin e tij për këtë temë. Shumica e njerëzve, nëse u bëhet shumë trysni, tregojnë një gënjeshtër në vend që të pranojnë se nuk i besojnëhistoritë që lidhen me atë formë të fesë që i mbante njerëzit në robëri para kohës së zbulimit shkencor dhe arsimit.

Pse personi mesatar, edhe në këto ditë të ndriçimit të mendjes, druhet nga mohimi i besimit të fabulave që ishin baza e shumicës së feve disa dhjetëvjeçarë më parë? Përgjigjja është: “Për shkak të frikës nga kritika”. Burra dhe gra janë djegur në turrën e druve pse kanë pasur guximin që të shprehin mosbesim ndaj fantazmave. Nuk është çudi që ne kemi trashëguar një ndërgjegje që na bën të kemi frikë nga kritika. Nuk ka kaluar shumë kohë që kur kritika sillte dënime të rënda, ajo ende e bën në disa vende.

Frika nga kritika e largon njeriun nga nismat e tij, shkatërron fuqinë e imagjinatës së tij, kufizon individualitetin e tij, i merr mbështetjen te vetja dhe e dëmton në qindra mënyra të tjera. Prindërit shpesh u shkaktojnë fëmijëve të tyre lëndime të pandreqshme duke i kritikuar ata. Nëna e njërit prej shokëve të mi të fëmijërisë e dënonte atë pothuajse përditë, gjithmonë duke përfunduar me deklaratën: “Ti do të përfundosh në burg, përpara se të bëhesh njëzet vjeç”. Ai u dërgua në një shkollë riedukimi në moshën shtatëmbëdhjetëvjeçare. Kritika është një formë e shërbimit të cilën të gjithë e ofrojnë me shumicë. Gjithkush ka një gjendje dhe është i gatshëm ta japë falas dhe jo vetëm kur i kërkohet. Të afërmit më të ngushtë shpesh janë autorët më të këqij. Duhet të pranohet si krim (në realitet është një krim nga më të këqijtë) për çdo prind që ndërton

kompleksin e inferioritetit në mendjen e një fëmije përmes kritikës së panevojshme. Punëdhënësit që e kuptojnë natyrën e njeriut, marrin më të mirën nga ata jo duke i kritikuar, por me sugjerime konstruktive. Prindërit mund të arrijnë të njëjtat rezultate me fëmijët e tyre. Kritika do të mbjellë FRIKË ose pakënaqësi në zemrën e njeriut, por ajo nuk do të ndërtojë dashuri ose afëri.

SIMPTOMAT E FRIKËS NGA KRITIKA

Kjo frikë është pothuajse kaq universale sa edhe frika nga varfëria dhe efektet e saj janë po aq fatale për arritjet personale, kryesisht sepse kjo frikë shkatërron aftësinë për të ndërmarrë nisma dhe shkurajon përdorimin e imagjinatës. Simptomat kryesore të frikës nga kritika janë:
VETËDIJA. Në përgjithësi e shprehur nëpërmjet nervozizmit, druajtjes në bisedë dhe në takime me të panjohur, lëvizjes së ngatërruar të duarve dhe dhe të gjymtyrëve, lëvizjes së shpeshtë të syve.
MUNGESA E DREJTPESHIMIT. E shprehur nëpërmjet mungesës së kontrollit të zërit, nervozizmit në prani të të tjerëve, qëndrimit jo të rregullt të trupit, kujtesës së dobët.
PERSONALITETI. Mungesa e qëndrueshmërisë së vendimit, aftësia për të ndikuar mbi të tjerët dhe aftësia për të shprehur saktë mendimet. Zakoni i anashkalimit të problemeve në vend të përballjes së drejtpërdrejtë me to. Rënia në ujdi me mendje me të tjerët, pa shqyrtuar me kujdes mendimet e tyre.
KOMPLEKSI I INFERIORITETIT. Zakoni i shprehjes së vetëmiratimit duke e pohuar me gojë ose veprime, si një mjet për mbulimin e një ndjenje inferioriteti. Përdorimi i "fjalëve të mëdha" për t'u bërë përshtypje të tjerëve (shpesh pa e ditur kuptimin e vërtetë të fjalëve). Shkërbimi i të tjerëve në veshje, mënyrë të foluri dhe sjellje. Lëvdata për arritje

imagjinare. Kjo nganjëherë jep një pamje sipërfaqësore të një ndjenje superioriteti.

SHPENZIME TË TEPRUARA. Zakoni i përpjekjes për t'i "mbajtur hapat" me shpenzimet e të pasurve, përtej të ardhurave reale.
MUNGESA E MARRJES SË NISMAVE. Dështimi në kërkimin e mundësisë për të ecur përpara, frikë për shprehur mendimet, mungesë besimi në idetë e veta, dhënie e përgjigjeve të paqarta për pyetjet e bëra nga eprorët, ngurrim në sjellje dhe të shprehur, mashtrim si për ato ku thuhen, edhe për ato që bëhen.
MUNGESA E AMBICIES. Dembelizmi mendor dhe fizik, mungesa e vetafirmimit, ngadalësia në marrjen e vendimeve, ndikim lehtësisht nga të tjerët, zakoni i të kritikuarit të të tjerëve pas shpine dhe i lavdërimit të tyre, kur janë përballë, ankoni i pranimit të humbjes pa kundërshtuar, heqja dorë nga një sipërmarrje, kur kundërshtohet nga të tjerët, dyshues për të tjerët pa shkak, mungesë takti në mënyrën e të sjellurit dhe të folurit, mungesë vullneti për të pranuar fajin për gabimet.

FRIKA NGA SHËNDETI I DOBËT

Kjo frikë mund të gjurmohet si në trashëgimit fizike, ashtu edhe në ato sociale. Ajo që në origjinën e saj është e lidhur ngushtë me shkaqet nga frika e Vdekjes, sepse ajo të çon pranë kufijve të "botëve të tmerrshme", të cilat njeriu nuk i njeh, por për të cilat i janë treguar histori shqetësuese. Opinioni është gjithashtu disi i përgjithshëm dhe disa njerëz pa të etikë e të angazhuar në biznesin e "shitjes së shëndetit" kanë pasur jo pak të bëjnë me mbajtjen gjallë të frikës nga shëndetit i dobët.
Kryesisht, njeriu ka frikë nga frikë nga shëndeti i dobët për shkak të fotografive të tmerrshme të cilat janë mbjellë në mendjen e

tij se çfarë mund të ndodhë, në qoftë se vdekja do ta marrë atë. Ai gjithashtu e ka frikë atë për shkak të taksës ekonomike që ajo mund të pretendojë.

Një mjek i respektuar ka vlerësuar se 75 % e të gjithë njerëzve që shkojnë te mjekët për shërbime profesionale, vuajnë nga *hypochondria* (sëmundje imagjinare). Është treguar në mënyrë tepër të qartë se frika nga sëmundja, edhe kur nuk ekziston as shkaku më i vogël për t'u frikësuar, shpesh prodhon simptomat fizike të cilës sëmundjes i frikësohen.
E fuqishme dhe madhështore është mendja e njeriut! Ajo ndërton ose shkatërron. Duke luajtur me këtë dobësi të përbashkët të frikës nga shëndeti i dobët, shpërndarësit e barnave mjekësore të patentuara kanë korrur pasuri të mëdha. Kjo formë detyrimi mbi njerëzit naivë u bë kaq e përhapur rreth njëzet vjet më parë, sa revista javore "Colliers" ndërmori një fushatë të ashpër kundër disa prej shkelësve më të këqij të biznesit të barnave të patentuara.
Gjatë epidemisë së "gripit" që shpërtheu gjatë Luftës Botërore, kryetari i bashkisë së qytetit të Nju Jorkut mori masa drastike për të kontrolluar dëmet që njerëzit i bënin vetes nga frika e tyre e pandarë nga shëndeti i dobët. Ai i thirri gazetarët dhe u tha: "Zotërinj, unë mendoj se është e nevojshme t'ju kërkoj të mos publikoni më asnjë titull frikësues në lidhje me epideminë e "gripit". Nëse nuk bashkëpunoni me mua, do të kemi një situatë që nuk do të mundemi ta kontrollojmë". Gazetat e ndalën publikimin e lajmeve për "gripin" dhe brenda një muaji epidemia u kontrollua me sukses.
Përmes një serie eksperimentesh të kryera disa vjet më parë u dëshmua se njerëzit mund të bëhen të sëmurë me anë të sugjestionimit. Ne bëmë këtë eksperiment duke dërguar tre njerëz për të vizituar "viktimën", secili duke bërë pyetjen: "Çfarë ju shqetëson?"
"Ju dukeni tmerrësisht i sëmurë", - provokonte pyetësi i parë duke buzëqeshur lehtë dhe me shpërfillje. "Oh asgjë, jam mirë", - përgjigjej viktima. Pyetësit të dytë zakonisht i

përgjigjej me shprehjen: “Nuk e di saktësisht, por nuk ndihem mirë”. Pyetësi i tretë zakonisht haste në pranimin e sinqertë se viktima me të vërtetë ndihej i sëmurë.

Provojeni këtë me një të njohur, nëse keni ndonjë dyshim se kjo gjë nuk të bën të ndihesh ho mirë, por mos e vazhdoni eksperimentin shumë gjatë. Ekziston një sekt i caktuar fetar, anëtarët e të cilit kryejnë hakmarrje kundër armiqve të tyre me anë të “magjisë”. Ata e quajnë atë “të thurësh një magji” mbi viktimën.

Ka dëshmi të shumta se sëmundja nganjëherë fillon në formën e impulsit të mendimit negativ. Një impuls i tillë mund të kalojë nga një mendje në një tjetër përmes sugjestionimit, ose duke u krijuar nga vetë individi në mendjen e tij.

Një njeri që ishte i bekuar me më shumë urtësi se të tjerët, një herë tha: “Kur dikush më pyet se si ndihem, unë gjithmonë dua t'i përgjigjem në një mënyrë që ta bëjë të ndihet keq”.

Mjekët i dërgojnë pacientët në vende me klimë të ndryshme për përmirësimin e shëndetit të tyre për shkak se është i nevojshëm një ndryshim i “qëndrimit mendor”. Fara e frikës së shëndetit i dobët jeton në çdo mendje njerëzore. Meraku, frika, shkurajimi, zhgënjimi në dashuri dhe çështjet e biznesit e bëjnë këtë farë të mbijë dhe të rritet. Depresioni i fundit i biznesit i mbajti aktivë mjekët, sepse çdo formë e menduarit negativ mund të shkaktonte shëndet të dobët.

Zhgënjimet në biznes dhe dashuri qëndrojnë në krye të listës së shkaqeve të frikës nga shëndeti i dobët. Një djalë i ri pësoi një zhgënjim në dashuri, që e dërgoi atë në spital. Për muaj të tërë ai u orvat midis jetës dhe vdekjes. Thirrën një specialist të terapisë sugjestive. Specialisti ndryshoi infermieret, duke e lënë atë nën kujdesin e një vajze shumë simpatike, që filloi (pas një marrëveshjeje paraprake me mjekun) të bënte dashuri me të që ditën e parë të ardhjes së saj në punë. Brenda tri javësh pacienti doli nga spitali, duke vuajtur, por nga një sëmundje krejtësisht e ndryshme. AI KISHTE RËNË

SËRISH NË DASHURI. Bari shërues ishte një rrenë, por pacienti dhe infermierja më vonë u martuan. Të dy tani janë mjaft mirë me shëndet.

SIMPTOMAT E FRIKËS NGA SHËNDETI I DOBËT

Simptomat e kësaj frike pothuajse universale janë:
VETËSUGJESTIONIMI. Zakoni i keq përdorimit të vetësugjestionit në kërkim dhe në pritje për të gjetur simptomat e të gjitha llojeve të sëmundjeve. "Shijimi" i sëmundur i imagjinare dhe të folurit për to si të ishin të vërteta. Zakoni i provimit të të gjitha "trilleve" dhe "teorive" të rekomanduara nga të tjerët, sikur të kishin vlera terapeutike. Bisedat me të tjerët për operacione, aksidente dhe forma të tjera të sëmundjeve. Eksperimentet me dietat, ushtrimet fizike, sistemet e rënies në peshë pa udhëzime profesionale. Përpjekja për kura të bëra në shtëpi, barnat e patentuara dhe mjetet e "sharlatanëve".
HIPOKONDRIA. Zakoni i të folurit për sëmundjet, përqendrimi i mendjes mbi to dhe pritja e tyre, derisa të ndodhë një çrregullim nervor. Asgjë që vjen nga një shishe, nuk mund ta kurojë këtë gjendje. Ajo ka ardhur nga të menduarit negativ dhe asgjë përveç mendimit pozitiv nuk mund ta kurojë. Hipokondria (termi mjekësor për sëmundje imagjinare) thuhet se me raste shkakton aq shumë dëme, sa edhe sëmundja nga e cila dikush frikësohet. Shumica e të ashtuquajturave raste "nervore" vijnë nga sëmundjet imagjinare.
USHTRIMET. Frika nga shëndeti i dobët shpesh ndalon kryerjen e ushtrimeve të duhura fizike dhe sjell mbipeshë nga frenimi që i bëhet daljes në natyrë.
NDJESHMËRIA. Frika nga shëndeti i dobët e ul rezistencën natyrale të trupit dhe krijon një gjendje të favorshme për çdo formë të sëmundjes me të cilën mund të bihet në kontakt. Frika nga shëndeti i dobët është e lidhur me

frikën nga varfëria, sidomos në rastin e njerëzve hipokondriakë, të cilët vazhdimisht shqetësohen në lidhje me mundësinë financiare për të paguar faturat e mjekut, të spitalit etj. Ky tip personi shpenzon shumë kohë duke u përgatitur për sëmundjet, duke folur për vdekjen, kursen para për ceremoninë mortore dhe për shpenzimet e varrimit etj.

LLASTIMI I VETES. Zakoni i krijimit të pretekseteve, duke përdorur sëmundjet imagjinare si pretekste. (Njerëzit shpesh mbështeten në këtë mashtrim për të shmangur punën.) Zakoni i trillimit të sëmundjeve për të mbuluar përtacinë ose për të krijuar një alibi për mungesën e ambicies.
MOSPËRMBAJTJA. Zakoni i përdorimit të alkoolit ose narkotikëve për të hequr dhembje të tilla si ajo e kokës, nevralgjia etj., në vend të eliminimit të shkakut.
LEXIMI. Zakoni i leximit në lidhje me sëmundjet dhe shqetësimi për mundësinë për t'u prekur prej tyre. Zakoni i leximit të reklamave të barnave të patentuara.

FRIKA NGA HUMBJA E DASHURISË

Burimi origjinal i kësaj frike të qenësishme nuk ka nevojë për përshkrim, sepse pa dyshim që u rrit nga zakoni poligam i njeriut për të vjedhur partneren e dikujt tjetër, dhe zakoni për ta marrë këtë guxim sa herë që mundet.
Xhelozia dhe forma të tjera të ngjashme "çmendurisë mendore" u rritën nga frika e neriut për humbjen e dashurisë së dikujt. Kjo frikë është më e dhembshmja nga të gjashtë llojet themelore të frikës. Kjo ndoshta krijon më shumë pasoja në trup e mendje sesa secila nga llojet e tjera bazë të frikës sepse ajo shpesh çon në sëmundje të përhershme mendore.
Frika nga humbja e dashurisë ndoshta daton që në epokën e gurit, kur njerëzit i rrëmbenin gratë me forcë brutale. Ata ende vazhdojnë t'i vjedhin femrat, por teknika e tyre ka

ndryshuar. Në vend të forcës ata tani përdorin bindjen, premtimin për rroba të bukura, makina dhe "karrema" të tjerë shumë më të efektshëm se forza fizike. Zakonet e meshkujve janë të njëjta me ato të fillimit të njerëzimit, por tani i shprehin ato në mënyra të ndryshme.
Analiza të kujdesshme kanë treguar se gratë janë më të ndjeshme ndaj kësaj frike sesa meshkujt. Ky fakt shpjegohet lehtësisht. Gratë kanë mësuar nga përvoja se burrat janë poligamë nga natyra, se ata nuk mund t'u besohen duarve të rivaleve.

SIMPTOMAT E FRIKËS SË HUMBJES SË DASHURISË

Simptomat dalluese të kësaj frike janë:
XHELOZIA. Zakoni i të qenit dyshues për miqtë dhe të dashurit pa ndonjë shkak të mjaftueshëm me baza. (Xhelozia është një formë çmendurie mendore e cila ndonjëherë bëhet e dhunshme pa as shkakun më të vogël.) Zakoni i të akuzuarit pa baza të grave ose burrave për tradhti. Dyshimi për të gjithë në përgjithësi, mungesa e besimit absolut te cilido.
GJETJA E FAJIT. Zakoni i gjetjes së gabimit te miqtë, të afërmit, bashkëpunëtorët e biznesit dhe të dashurit me provokimin më të vogël ose edhe pa ndonjë shkak.
KUMARI. Zakoni i lojërave të fatit, vjedhjes, mashtrimit ose ndryshe marrja e shanseve të rrezikshme për të siguruar para për të dashurit e tyre, me besimin se dashuria mund të blihet. Zakoni i shpenzimeve përtej mundësive të dikujt ose hyrja në borxhe për të ofruar dhurata për të dashurit, me qëllim krijimin e përshtatjeve pozitive. Pagjumësia, nervozizmi, mungesa e këmbënguljes, vullneti i dobët, mungesa e vetëkontrollit, mungesa e mbështetjes te vetja, temperamenti i keq.

FRIKA NGA PLEQËRIA

Kryesisht, kjo frikë ushqehet dhe rritet nga dy burime. Së pari mendimi se mosha e thyer mund të sjellë me vete VARFËRINË. Së dyti, dhe burimi më i zakonshëm i origjinës, nga mësimet e rreme dhe mizore të së kaluarës, të cilat janë përzier shumë mirë me "zjarr e squfur" dhe monstra të tjera të krijuara me mjeshtëri për ta skllavëruar njeriun me anë të frikës.

Te frika bazë nga mosha e vjetër njeriu ka dy arsye shumë të shëndosha për shqetësimin e tij: njëra, që rritet nga mosbesimi tek të tjerët, e cila mund të zhvillohet pavarësisht nga të mirat që ai mund të zotërojë, dhe tjetra që rrjedh nga fotot e tmerrshme të botës së përtejme, të cilat janë mbjellë në mendjen e tij përmes trashëgimisë sociale, para se ai të vihej në zotërim të plotë të mendjes së tij.

Mundësia e shëndetit të dobët, e cila është më e zakonshme kur mosha kalon, është gjithashtu një shkak që jep dorë në këtë frikë të përbashkët nga mosha e madhe. Erotizmi gjithashtu përfshihet në shkaqet e frikës nga pleqëria, sepse askush nuk e gëlltit dot mendimin e zvogëlimit të tërheqjes seksuale.

Shkaku më i zakonshëm i frikës nga mosha e thyer është i lidhur me mundësinë e varfërisë. "Azili i pleqve" nuk është një fjalë e mirë. Ajo sjell ethe në mendjen e çdo personi që përballet me mundësinë për t'i kaluar vitet e tij të fundit në një fermë të varfër.

Një tjetër shkak që jep ndihmesë në frikën nga mosha e thyer, është mundësia e humbjes së lirisë dhe pavarësisë për shkak se mosha e thyer mund të sjellë me vete humbjen e dy lirive: fizike dhe ekonomike.

SIMPTOMAT E FRIKËS NGA PLEQËRIA

Simptomat më të zakonshme të kësaj frike janë:
Prirja për të ulur ritmin dhe për të zhvilluar një kompleks

inferioriteti në moshën e pjekurisë mendore, rreth të dyzetave, gabimisht duke besuar te “fjetja” për shkak të moshës. (E vërteta është se vitet më të dobishme të njeriut, mendërisht dhe shpirtërisht, janë midis të dyzetave dhe të dhjetëvjeçarëve).

Zakoni i të folurit me keqardhje për veten si “të qenit i plakur” thjesht sepse ka mbushur moshën dyzet ose pesëdhjetë vjeç, në vend që të heqë dorë nga ky zakon dhe të shprehë mirënjohje që ka arritur moshën e diturisë dhe të zgjuarsisë.

Zakoni i vrasjes së nismës, imagjinatës dhe mbështetjes te vetja, duke e menduar gabimisht veten si shumë të vjetër për t’i ushtruar këto cilësi.

Zakoni i burrave ose grave në të dyzetat për t’u veshur me qëllim që të duken sa më të rinj, dhe për t’u sjellë si më të rinjtë, duke shkaktuar tallje te miqtë dhe të panjohurit.

FRIKA NGA VDEKJA

Për disa kjo është më mizorja e të gjitha llojeve themelore të frikës. Arsyeja është e qartë: Për dhimbjet e tmerrshme të frikës lidhur me mendimin e vdekjes në shumicën e rasteve mund të fajësohen drejtpërdrejt fanatizmat fetare. Të ashtuquajturit “paganë” janë më pak të frikësuar nga vdekja, sesa më “të civilizuarit.” Për qindra miliona vjet njeriu ka pyetur, ende pa një përgjigje: “për nga?” dhe “ku?”

Nga kam ardhur dhe ku po shkoj? Gjatë kohërave të errëta të së kaluarës, njerëzit dinakë u ofronin përgjigje këtyre pyetjeve ME NJË ÇMIM. Njihuni tani me burimin kryesor të origjinës së FRIKËS NGA VDEKJA:

“Ejani në çadrën time, përqafroni besimin tim, pranoni dogmat e mia dhe unë do t’ju jap një biletë për t’u pranuar menjëherë në parajsë, kur të vdisni”, - thërret një udhëheqës sekti. “Rrini jashtë çadrës sime, - thotë i njëjti lider, - dhe le të vijë djalli t’ju marrë dhe t’ju djegë në përjetësi.”

PËRJETËSIA është një kohë e gjatë. ZJARRI është një

gjë e tmerrshme. Mendimi i dënimit të përjetshëm me zjarr jo vetëm që e bën njeriun ta ketë frikë vdekjen, por shpesh e bën edhe të humbasë arsyen. Ajo e shkatërron interesin për jetën dhe e bën të pamundur lumturinë.

Gjatë kërkimit tim kam shqyrtuar një libër me titull "Katalogu i Zotit", në të cilin listuar 30 000 perëndi që njeriu ka adhuruar. Mendoni për këtë! Tridhjetë mijë prej tyre, duke filluar nga një gjallesë deti e deri te një qenie njerëzore. Nuk është pak çudi që njerëzit të frikësohen me afrimin e vdekjes.

Kurse udhëheqësi fetar mund të mos jetë në gjendje të sigurojë një vajtje të sigurt në parajsë dhe as ta hedhë një të drejtë të tillë, të lejojë të pafajtit të zbresin në ferr, mundësia e të cilëve duket aq e tmerrshme, sa vetë mendimi për ta mban imagjinatën të ngrirë në mënyrë kaq realiste, sa ajo e paralizon arsyen dhe krijon frikën e vdekjes.

Në të vërtetë ASNJERI NUK E DI - dhe askush nuk ka ditur kurrë - si është ferri ose parajsa, dhe as nuk e di nëse këto vende ekzistojnë në të vërtetë. Kjo mungesë e njohurive u hap dyert e mendjes sharlatanëve, që të mund të hyjnë dhe ta kontrollojnë atë me truket e tyre të ndryshme të mashtrimeve dhe dredhive.

Frika nga VDEKJA nuk është aq e zakonshme tani sa në kohërat kur nuk kishte kolegje dhe universitete të mëdha. Njerëzit e shkencës kanë kthyer qendrën e vëmendjes mbi të vërtetën e botës, dhe kjo e vërtetë po i çliron me shpejtësi burrat dhe gratë nga kjo frikë e tmerrshme nga VDEKJA. Të rinjtë dhe të rejat që ndjekin kolegjet dhe universitetet, nuk impresionohen lehtë nga "zjarri" dhe "squfuri."

Përmes ndihmës së biologjisë, astronomisë, gjeologjisë dhe shkencave të tjera të ngjashme frika e kohës së errët, e cila kishte kapluar mendjet e njerëzve dhe shkatërruar arsyen e tyre, ka ardhur duke u shuar.

Spitalet e të çmendurve janë të mbushur me burra dhe gra që janë çmendur për shkak të FRIKËS NGA VDEKJA.

Kjo frikë është e padobishme. Vdekja do të vijë, pavarësisht nga ajo që dikush mund të mendojë për të. Pranojeni atë si një domosdoshmëri dhe nxirreni jashtë këtë mendim. Ajo duhet të jetë një domosdoshmëri ose nuk do të vijë fare. Ndoshta kjo nuk është aq e keqe sa është përshkruar.

E gjithë bota përbëhet nga dy gjëra: ENERGJI dhe MATERIE. Në fizikën elementare ne mësojmë se as materia dhe as energjia (dy realitetet e vetme që njeriu njeh) nuk mund të krijohen dhe as të shkatërrohen. Si materia, ashtu dhe energjia mund të shndërrohen, por asnjëra nuk mund të shkatërrohet.

Nëse jeta do të quhej diçka, ajo është energji. Nëse as energjia dhe as materia nuk mund të shkatërrohen, natyrisht që edhe jeta nuk mund të shkatërrohet. Jeta, si format e tjera të energjisë, mund të kalojë në procese të ndryshme tranzicioni ose ndryshimi, por ajo nuk mund të shkatërrohet. Vdekja është një tranzicion i thjeshtë.

Nëse vdekja nuk do të ishte një ndryshim i thjeshtë tranzicion, atëherë asgjë nuk vjen pas vdekjes, përveç një gjumi të qetë të gjatë e të përjetshëm, dhe nuk pa pse të kemi frikë nga gjumi. Kështu ju mund ta harroni përgjithmonë frikën nga Vdekja.

SIMPTOMAT E FRIKËS NGA VDEKJA

Simptomat e përgjithshme të kësaj frike janë:
Zakonet i të MENDUARIT rreth rreth vdekjes në vend të shijimit të JETËS, në përgjithësi për shkak të mungesës së qëllimit ose mungesës së një profesioni të përshtatshëm. Kjo frikë është më e përhapur ndër të moshuarit, por ndonjëherë edhe më të rinjtë janë viktima të saj. Bari më i mirë shërues për frikën nga vdekja është një DËSHIRË E ZJARRTË PËR ARRITJE, e mbështetur nga shërbimi i dobishëm për të tjerët. Një person i zënë rrallë ka kohë që të mendojë për vdekjen.

Ai e gjen jetën shumë emocionuese për t'u shqetësuar për vdekjen. Ndonjëherë frika nga vdekja është e lidhur ngushtë me frikën nga varfëria, kur vdekja e dikujt do të linte të dashurit e tij në varfëri. Në raste të tjera, frika nga vdekja shkaktohet nga sëmundje dhe rënie të rezistencës fizike. Shkaqet më të zakonshme të frikës nga vdekja janë: shëndeti i dobët, varfëria, mungesa e profesionit të përshtatshëm, zhgënjimi në dashuri, marrëzia, fanatizmi fetar.

SHQETËSIMET E NJERËZVE TË MOSHUAR

Shqetësimi është një gjendje e mendjes bazuar te frika. Ai punon ngadalë, por me këmbëngulje. Ai është tinëzar dhe delikat. Hap pas hapi ai "gërmon", derisa paralizon aftësinë e të arsyetuarit, shkatërron vetëbesimin dhe marrjen e nismave. Shqetësimi është një formë e qëndrueshme e frikës shkaktuar nga pavendosmëria, për këtë arsye është një gjendje e mendjes që mund të kontrollohet. Një mendje e pavendosur është e pafuqishme. Pavendosmëria e turbullon mendjen. Shumica e individëve nuk kanë vullnet për të marrë vendime menjëherë dhe për t'i ndjekur ato, pasi i kanë ndjekur ato me kushte normale biznesi. Gjatë periudhave të trazirave ekonomike (si kjo që bota sapo përjetoi), individi është penguar jo vetëm nga natyra e tij e trashëguar për të qenë i ngadalshëm në marrjen e vendimeve, por edhe nga pavendosmëria e të tjerëve rreth tij që kanë krijuar një gjendje të "pavendosmërisë masive".

Gjatë depresionit e gjithë atmosfera në të gjithë botën u mbush me "frikë" dhe "shqetësim", të dyja mikrobe të sëmundjes mendore që filluan të përhapeshin pas valës së Wall Street-it në vitin 1929. Ka vetëm një antidot të njohur për këtë mikrob, është zakoni i VENDIMMARRJES së shpejtë dhe të pandryshueshme. Për më tepër ky është një antidot të cilin çdo individ duhet ta zbatojë për veten e tij.

Ne nuk shqetësohemi për kushtet, kur kemi arritur në vendimin për të ndjekur një linjë të caktuar veprimi.

Një herë intervistova një njeri që do të ekzekutohej me karrige elektrike dy orë më vonë. I dënuari ishte më i qetë ndër tetë burrat që ishin në qelinë e vdekjes me të. Gjakftohtësia e tij më bëri ta pyesja se si ndihej kur e dinte se shkonte drejt përjetësisë. Me një buzëqeshje besimi në fytyrën e tij, ai tha: "Ndihem mirë. Vetëm mendo, vëlla, se problemet e mia do të mbarojnë shpejt. Kam pasur vetëm telashe gjithë jetën time. Ka qenë e vështirë këto gjëra. Jam ndier mirë, që kur kam mësuar me SIGURI se duhet të vdes. E mblodha mendjen për ta pranuar fatin tim në qetësi."

Ndërsa fliste, ai përlau një darkë të mjaftueshme sa për tre burra, duke ngrënë çdo kafshatë të ushqimit që i sollej, duke e shijuar atë aq shumë, sikur nuk e priste asnjë fatkeqësi.

VENDIMI ia dorëzoi këtë njeri fatit të tij! Vendimi gjithashtu mund ta ndalojë dikë të pranojë rrethanat e padëshiruara. Gjashtë llojet themelore të frikës kthehen në gjendje shqetësimi nëpërmjet pavendosmërisë. Çlirojeni veten përgjithmonë nga frika nga vdekja, duke arritur në vendimin për ta pranuar atë si një ngjarje të pashmangshme. Largojeni frikën nga varfëria duke marrë një vendim për siguruar çdo pasuri që mund të grumbulloni PA U SHQETËSUAR. Vërini shkelmin frikës nga kritika, duke marrë vendimin për të MOS U SHQETËSUAR për atë që të tjerët mendojnë, bëjnë ose thonë. Eliminoni frikën nga mosha e thyer, duke marrë vendimin për ta pranuar atë jo si një fatkeqësi, por si një bekim i madh që mbart me vete mençuri, vetëkontroll dhe të kuptuarit e gjërave që nuk kuptohen në rini.

Lirojeni veten prej frikës nga shëndeti i dobët me vendimin për të harruar simptomat. Nënshtrojeni frikën nga humbja e dashurisë, duke marrë vendimin për të vazhduar edhe pa të, nëse kjo është e nevojshme.

Vriteni zakonini e shqetësimit, në të gjitha format e tij,

duke marrë një vendim se asgjë që jeta ka për të ofruar, nuk vlen çmimin e një shqetësimi. Me këtë vendim do të vijë drejtpeshimi, paqja e mendjes dhe qetësia e mendimit, e cila do të sjellë lumturi.

Një njeri mendja e të cilit është e mbushur me frikë, jo vetëm që shkatërron shanset e tij për veprime inteligjente, por i tejçon këto vibrime shkatërruese në mendjet e të gjithë atyre që bien në kontakt me të, dhe shkatërron edhe shanset e tyre.

Edhe një qen ose një kalë e kupton kur padroni i tij nuk ka guxim, për më tepër një qen ose një kalë do të përthithë vibrimet e frikës të nxjerra nga padroni i tij dhe do të sillet në të njëjtën mënyrë. Edhe në mbretërinë e kafshëve ekziston i njëjti kapacitet për të perceptuar vibrimet e frikës. Një bletë e ndien menjëherë frikën në mendjen e një personi dhe për arsye të panjohura ajo do ta pickonte atë mendja e të cilit dërgon vibrime të frikës, shumë më lehtë se do të pickonte personin mendja e të cilit nuk e njeh frikën.

Vibrimet e frikës kalojnë nga një mendje në tjetrën po aq shpejt dhe me aq vërtetësi, sa edhe tingulli i zërit të njeriut kalon nga stacioni i transmetimit të marrësi i radios - ME TË NJËJTËN MËNYRË.

Telepatia mendore është një realitet. Mendimet kalojnë vullnetarisht nga një mendje në një tjetër, duke u kuptuar ose jo nga personi që e krijon mendimin ose nga ata që e tërheqin këtë mendim.

Është praktikisht e sigurt se personi që shpreh me anë të fjalës mendime negative ose shkatërruese, do të përjetojë rezultatet e këtyre fjalëve në formën e një “pagese haraci” shkatërruese. Por edhe lëshimi vetëm i impulseve shkatërruese të mendimit pa ndihmën e fjalëve prodhon edhe ai një “pagese haraci” në shumë se një mënyrë. Para së gjithash, dhe ndoshta gjëja më e rëndësishme për t’u mbajtur mend, personi që lëshon mendime të natyrës shkatërruese i vuan dëmet përmes shkatërrimit të aftësisë së imagjinatës krijuese. Së dyti, prania në mendje e çdo emocioni shkatërrues zhvillon një personalitet

negativ, i cili i largon njerëzit dhe shpesh i konverton ata në kundërshtarë. Burimi i tretë i dëmtimit të personit që krijon ose lëshon mendime negative, qëndron në këtë fakt të rëndësishëm: këto impulse të mendimeve nuk janë vetëm të dëmshme për të tjerët, por ato PENETROJNË NË NËNVETËDIJEN E PERSONIT QË I LËSHON ATO, dhe bëhen pjesë e karakterit të tij.

Nuk mund të thuhet që thjesht duke e lëshuar mendimin dikush ka mbaruar punë. Kur një mendim lëshohet, ai përhapet në të gjitha drejtimet me anë të eterit dhe gjithashtu vendoset përgjithmonë në nënvetëdijen e personit që e ka lëshuar atë.

Qëllimi juaj në jetë është të arrini sukses. Për të qenë të suksesshëm, duhet të gjeni paqen e mendjes, të siguroni të mirat materiale të nevojshme për jetuar dhe, mbi të gjitha, të arrini LUMTURINË. Të gjitha këto dëshmi të suksesit fillojnë në formën e impulseve të mendimit.

Ju mund ta kontrolloni mendjen tuaj, ju keni pushtetin për ta ushqyer atë me çdo lloj impulsesh mendimi që zgjidhni. Me këtë privilegj vjen edhe përgjegjësia e përdorimit të saj në mënyrë konstruktive. Ju jeni zotërit e fatit tuaj tokësor të saj me po aq vërtetësi sa keni fuqinë për të kontrolluar mjedisin tuaj. Ju mund të ndikoni drejtpërdrejt dhe si përfundim të kontrolloni mjedisin tuaj, duke e bërë jetën ashtu si dëshironi që ajo të jetë - ose mund të lini pas dore ushtrimin e privilegjit që është juaji për të rregulluar jetën tuaj, duke e hedhur veten në detin e gjerë të “rrethanave”, ku do të flakeni andej-këtej, si një pikë mbi valët e oqeanit.

Puna e Djallit: SHTATË DJAJTË THEMELORË

Përveç gjashtë llojeve themelore të frikës, ka një tjetër të keqe nga e cila vuajnë njerëzit. Ajo përbën një tokë të pasur në të cilën fara e dështimit rritet me bollëk dhe është aq delikate, sa prania e saj shpesh nuk zbulohet. Kjo fatkeqësi nuk mund

të klasifikohet si një frikë. AJO ËSHTË FUTUR THELLË DHE ËSHTË MË SHUMË SE DHJETË HERË MË FATALE SE TË GJITHA GJASHTË LLOJET E FRIKËS. Në mungesë të një emërtimi më të saktë, le ta quajmë këtë SENSIBILITET DJALLËZOR NDAJ NDIKIMEVE NEGATIVE.

Meshkujt që grumbullojnë pasuri të mëdha, gjithmonë e mbrojnë veten kundër kësaj sekeqeje! Të godituri nga varfëria kurrë nuk e bëjnë! Ata që kanë sukses në çdo profesion, duhet ta përgatitin mendjen e tyre për t'i rezistuar së keqes. Nëse jeni duke e lexuar këtë filozofi me qëllim grumbullimin e pasurive, duhet ta shqyrtoni veten me shumë kujdes për të përcaktuar nëse jeni të ndjeshëm ndaj ndikimeve negative. Nëse e lini pas dore këtë analizë të vetes, do ta humbisni të drejtën për të arritur objektin e dëshirave tuaja.

Bëjeni analizën duke kërkuar. Pasi të lexoni pyetjet e përgatitura për këtë analizë të vetes, tregohuni i rreptë në përgjigjet tuaja. Ndiqeni këtë detyrë me kujdes, siç do ta bënit për çdo armik që e dinit se do t'ju ngrinte një pusi me gabimet tuaja, siç do ta bënit me një armik të prekshëm. Ju mund ta mbroni lehtë veten kundër hajdutëve për të mirën tuaj, siç do ta bënit me një armik të rrugës, sepse ligji parashikon bashkëpunim të organizuar për mbrojtjen tuaj, por "e keqja e shtatë themelore" është më e vështirë për t'u nënshtruar, sepse ajo godet kur nuk jeni në dijeni të pranisë së saj, kur jeni të përgjumur edhe nëse jeni zgjuar. Për më tepër, arma e saj është e paprekshme, sepse ajo përbën thjesht NJË GJENDJE TË MENDJES. Kjo e keqe është edhe e rrezikshme, sepse godet në forma të ndryshme, aq sa janë edhe përvojat njerëzore. Ndonjëherë ajo hyn në mendje përmes fjalëve të mirëndërgjegjshme të vetë të afërmve të dikujt. Në raste të tjera, ajo lind nga brenda përmes sjelljes mendore të dikujt. Gjithmonë ajo është po aq vdekjeprurëse sa helmi, edhe pse nuk mund të vrasë kaq shpejt.

SI TA MBRONI VETEN KUNDËR NDIKIMEVE NEGATIVE

Për ta mbrojtur veten kundër ndikimeve negative të krijuara nga ju vetë ose si rezultat i veprimtarive të njerëzve negativë rreth jush, njihni se keni FORCË VULLNETI dhe vëreni atë në përdorim të vazhdueshëm, derisa ajo të ndërtojë një mur imuniteti ndaj ndikimeve negative në mendjen tuaj.

Pranoni faktin se ju - dhe çdo qenie tjetër njerëzore - jeni nga natyra dembel, mënjanësh dhe të ndjeshëm ndaj të gjitha sugjerimeve që harmonizohen me dobësitë tuaja.

Pranoni se nga natyra jeni të ndjeshëm ndaj të gjitha gjashtë llojeve themelore të frikës dhe krijoni zakonet me qëllim kundërshtimin e tyre.

Pranoni që ndikimet negative shpesh veprojnë në nënvetëdijen tuaj, prandaj ato janë të vështira për t'u zbuluar, dhe mbajeni mendjen tuaj të mbyllur ndaj të gjithë njerëzve që në ndonjë mënyrë ju depresionojnë ose shkurajojnë.

Zbrazeni koshin tuaj të barnave, hidhini të gjitha shishet me pilula dhe ndalni ftohjet, dhimbjet dhe sëmundjet imagjinare.

Qëllimisht kërkoni shoqërinë e njerëzve që ndikojnë që ju të MENDONI DHE VEPRONI PËR VETEN TUAJ.

Mos i PRISNI problemet, sepse ato kanë prirjen për të mos ju zhgënjyer.

Pa dyshim që dobësia më e zakonshme e të gjitha qenieve njerëzore është zakoni i lënies së mendjeve të tyre të hapura ndaj ndikimit negativ të njerëzve të tjerë. Kjo dobësi është edhe më e dëmshme, sepse shumica e njerëzve nuk e kuptojnë se ata janë të mallkuar nga ajo, dhe shumë prej tyre e pranojnë atë, e shpërfillin ose nuk pranojnë ta korrigjojnë të keqen, derisa ajo bëhet një pjesë e pakontrollueshme e zakoneve të tyre të përditshme.

Për të ndihmuar ata që dëshirojnë ta shohin veten ashtu siç janë në të vërtetë, është përgatitur lista e mëposhtme e pyetjeve. Lexoni pyetjet dhe jepni përgjigjet tuaja me zë të lartë, që të mund të dëgjoni zërin tuaj. Kjo do ta bëjë më të lehtë që të jeni të vërtetë me veten.

PYETJET E TESTIT TË ANALIZËS SË VETES

- A ankoheni shpesh “se ndiheni keq”, dhe, nëse po, cili është shkaku?
- A e gjeni fajin tek të tjerët në provokimin më të vogël?
- A bëni shpesh gabime në punën tuaj dhe, nëse po, pse?
- A jeni sarkastik dhe fyes në bisedat tuaja?
- A e shmangni qëllimisht shoqërinë e ndokujt dhe, nëse po, pse?
- A vuani shpesh nga mostretja? Nëse po, cili është shkaku?
- A ju duket jeta e kotë dhe e ardhmja e pashpresë? Nëse po, pse?
- A ju pëlqen puna juaj? Nëse jo, pse?
- A e mëshironi shpesh veten dhe, nëse po, pse?
- A jeni zilqar për ata që jua kalojnë?
- Cilit i kushtoni më shumë kohë, të menduarit për SUKSESIN apo për DËSHTIMIN?
- Po e fitoni apo po e humbisni vetëbesimin, ndërsa vitet kalojnë?
- A mësoni diçka me vlerë nga të gjitha gabimet?
- A lejoni disa të afërm ose të njohur që t’ju shqetësojnë? Nëse po, pse?
- A jeni ndonjëherë “mbi re” dhe në raste të tjera në thellësitë e dëshpërimit?
- Kush ka ndikimin më frymëzues mbi ju? Cili është shkaku?
- A i toleroni ndikimet negative ose shkurajuese të cilat mund t’i shmangni?
- A jeni të shkujdesur për pamjen tuaj? Nëse po, kur dhe pse?
- A keni mësuar se si t’i “pakësoni problemet tuaja”, duke qenë shumë i zënë për t’u mërzitur nga to?

- A do ta kualifikonit veten një “ngordhalaq pa shtyllë kurrizore”, nëse do t’i lejonit të tjerët të mendonin për ju?
- A e keni “pastrimin e brendshëm” apo vetëhelmimi ju bën të sëmurë, me temperament të keq dhe nervoz?
- Sa shumë shqetësime të parandalueshme ju shqetësojnë dhe pse i toleroni ato?
- A përdorni pije, narkotikë ose cigare për “të qetësuar nervat tuaja”? Nëse po, pse nuk provoni vullnetin në vend të tyre?
- A ju “bezdis” dikush dhe, nëse po, për ç’arsye?
- A keni një QËLLIM TË CAKTUAR KRYESOR dhe, nëse po, cili është ai dhe çfarë plani keni për arritjen e tij?
- A vuani nga ndonjëra prej gjashtë Llojeve Themelore të Frikës? Nëse po, nga cilat?
- A keni ndonjë metodë me të cilën mund ta mbroni veten kundër ndikimit negativ të të tjerëve?
- A e përdorni qëllimisht vetësugjerimin për ta kthyer mendjen tuaj në gjendje pozitive?
- Çfarë vlerësoni më shumë, pasuritë tuaja materiale apo privilegjin e kontrollit të mendimeve tuaja?
- Ndikoheni lehtë nga të tjerët kundër gjykimit tuaj?
- Ka shtuar e sotmja ndonjë gjë me vlerë në aksionet tuaja të njohurive ose në gjendjen shpirtërore?
- A përballeni drejtpërdrejt me rrethanat që ju bëjnë të pakënaqur, apo shmangni përgjegjësinë?
- A i analizoni të gjitha gabimet dhe dështimet dhe përpiqeni të përfitoni prej tyre, apo mbani qëndrimin se kjo nuk është detyra juaj?
- A mund të citoni tri nga dobësitë tuaja më të dëmshme? Çfarë po bëni për t’i korrigjuar ato?
- A i nxitni të tjerët t’ju sjellin shqetësimet e tyre për t’u shprehur keqardhjen?
- Bazuar në përvojat tuaja të përditshme, a zgjidhni mësime ose ndikime që ju ndihmojnë në zhvillimin tuaj personal?

- A ka prania juaj në përgjithësi një ndikim negativ te njerëzit e tjerë?
- Cilat zakone të të tjerëve ju mërzitin më shumë?
- A i krijoni vetë mendimet tuaja apo lejoni veten të ndikohet nga të tjerët?
- A keni mësuar si të krijoni një gjendje mendore me të cilën të mbroheni kundër të gjitha ndikimeve shkurajuese?
- A ju frymëzon me besim dhe shpresë profesioni juaj?
- A jeni të vetëdijshëm se zotëroni forca shpirtërore me një fuqi të mjaftueshme për t'ju mundësuar ta mbani mendjen të lirë nga çdo formë e FRIKËS?
- A ju ndihmon feja juaj për ta mbajtur pozitive mendjen?
- A e ndieni për detyrë të ndani shqetësimet e njerëzve të tjerë? Nëse po, pse?
- Nëse besoni se "zogjtë e një lloji rrinë së bashku", çfarë keni mësuar për veten duke studiuar miqtë që ju tërheqin?
- Çfarë lidhje, nëse ka, shihni ndërmjet njerëzve me të cilët shoqëroheni më afër, dhe çdo pakënaqësie që mund të përjetoni?
- A mund të jetë e mundur që një person që ju e konsideroni mik, në të vërtetë të jetë armiku juaj më i keq për shkak të ndikimit të tij negativ në mendjen tuaj?
- Mbi cilat rregulla gjykoni kush është i dobishëm dhe kush është i dëmshëm për ju?
- A janë bashkëpunëtorët tuaj më të afërt me mendësi superiore apo inferiore në krahasim me ju?
- Sa kohë në çdo 24 orë i kushtoni:
  a. profesionit tuaj
  b. gjumit
  c. lojës dhe relaksit
  d. përvetësimit të njohurive të dobishme
  e. humbjes kohë?
- Cili prej të njohurve tuaj:
  a. ju mbështet më shumë
  b. ju kështillon më shumë

c. ju shkurajon më shumë
d. ju ndihmon më shumë në mënyra të tjera?

- Cili është shqetësimi juaj më i madh? Pse e toleroni atë?
- Kur të tjerët ju ofrojnë falas këshilla të pakërkuara nga ana juaj, i pranoni ato pa pyetur apo analizuar motivin e tyre?
- Çfarë DËSHIRONI mbi gjithçka? A keni ndërmend që ta merrni atë?
- A jeni të gatshëm t'i lini një hije të gjitha dëshirat e tjera për këtë?
- Sa kohë i kushton çdo ditë plotësimit të saj?
- A e ndryshoni shpesh mendjen? Nëse po, pse?
- Zakonisht, a e përfundoni çdo gjë që filloni?
- A impresionoheni me lehtësi nga biznesi, titujt profesionalë, gradat ose pasuritë e njerëzve të tjerë?
- A ndikoheni lehtë nga ajo që mendojnë ose thonë të tjerët për ju?
- A kujdeseni për njerëzit për shkak të statusit të tyre social ose financiar?
- Cili besoni se është njeriu më i shquar që jeton? Në ç'aspekt është ky person më superior ndaj jush?
- Sa kohë i përkushtuat studimit dhe përgjigjes së këtyre pyetjeve? (Të paktën një ditë është e nevojshme për analizën dhe përgjigjen e të gjitha pyetjeve të listës.)

Nëse u jeni përgjigjur të gjitha këtyre pyetjeve në mënyrë të drejtë, dini më shumë për veten se shumica e njerëzve. Studiojeni me kujdes pyetjet dhe kthehuni tek ato një herë në javë për disa muaj, dhe do të habiteni sa shumë njohuri shtesë me vlerë të madhe për veten tuaj do të fitoni nga metoda e thjeshtë e përgjigjes së pyetjeve në mënyrë të drejtë. Nëse nuk jeni i sigurt për përgjigjet e disa prej pyetjeve, kërkoni këshillat e atyre që ju njohin mirë, sidomos të atyre që nuk kanë asnjë motiv për t'ua bërë qejfin, dhe jepuni mjetet vetë tyre mund të shihni veten. Përvoja do të jetë mahnitëse.
Ju keni KONTROLL ABSOLUT vetëm mbi një gjë, dhe këto janë mendimet tuaja. Kjo është më frymëzuesja dhe më

e rëndësishmja nga të gjitha faktet e njohura për njeriun! Ajo pasqyron natyrën hyjnore të njeriut. Kjo e drejtë hyjnore është e vetmja mënyrë me të cilën ju mund të kontrolloni fatin tuaj. Nëse nuk kontrolloni mendjen tuaj, mund të jeni i sigurt që nuk do të kontrolloni asgjë tjetër.

Nëse duhet të jeni të shkujdesur ndaj pasurisë suaj, le të jetë kjo për gjërat materiale. Mendja është pasuria juaj shpirtërore! Mbrojeni dhe përdoreni atë me kujdesin që i takon një Mbreteshe Hyjnore.

Juve ju është dhënë një VULLNET për këtë qëllim.
Për fat të keq, nuk ka asnjë mbrojtje ligjore kundër atyre që, me dashje ose nga injoranca, helmojnë mendjet e të tjerëve me ndikime negative. Kjo formë shkatërrimi duhet të ndëshkohet me dënime të rënda ligjore, sepse ajo mund - dhe shpesh e bën këtë - të shkatërrojë shanset për të marrë gjëra materiale të cilat janë të mbrojtura me ligj. Njerëzit me mendje negative u përpoqën ta bindnin Thomas A. Edisonin se ai nuk mund të ndërtonte një makinë që do të regjistronte dhe riprodhonte zërin e njeriut, “sepse, - thanë ata, - askush tjetër nuk ka prodhuar kurrë një makinë të tillë”. Edisoni nuk i besoi ata. Ai e dinte se mendja mund të prodhojë ÇDO GJË QË AJO MUND TË KONCEPTOJË DHE BESOJË, dhe kjo njohuri e ngriti Edisonin mbi të tjerët.
Njerëzit me mendje negative i thanë F. W. Woolworth-it se ai do të falimentonte, nëse përpiqej të drejtonte një dyqan që shiste produkte për pesë ose dhjetë qindarka. Ai nuk u besoi atyre. Ai e dinte se mund të bënte çdo gjë, brenda arsyes, nëse i mbështeste planet e tij me besim. Duke ushtruar të drejtën e tij për t’i mbajtur sugjerimet negative të njerëzve të tjerë jashtë nga mendja e tij, ai grumbulloi një pasuri prej më shumë se njëqind milionë dollarësh.
Njerëzit me mendje negative i thanë Xhorxh Uashingtonit se ai nuk mund të shpresonte të fitonte kundër forcave shumë më superiore të britanikëve, por ai e ushtroi të drejtën e tij Hyjnore për të BESUAR, dhe fallë saj ky libër është botuar

nën mbrojtjen e flamurit “me yje dhe vija”, ndërsa emri i zotit Cornwallis është harruar.

Njerëzit dyshues e përbuzën me tallje, kur Henri Fordi provoi në rrugët e Detroitit automobilin e tij të parë të ndërtuar aq kaba. Disa thanë se ai kurrë nuk do të bëhej praktik. Të tjerë thanë se askush nuk do të paguante para për një makinë të tillë.

FORDI THA: “UNË DO TA MBUSH TOKËN ME MAKINA”, - DHE AI E BËRI!
Vendimi i tij për të besuar gjatë gjykimit të tij ka grumbulluar tashmë një pasuri shumë më të madhe nga pesë breznitë e ardhshme të pasardhësve të tij mund të shpenzojnë. Për të mirën e atyre që kërkojnë pasuri të mëdha, le të mbahet mend se praktikisht dallimi i vetëm ndërmjet Henri Fordit dhe shumicës së më se njëqind mijë njerëzve që punojnë për të, është kjo: FORDI KA NJË MENDJE DHE E KONTROLLON ATË, TË TJERËT KANË MENDJE QË NUK MUNDEN T’I KONTROLLOJNË.
Henri Fordi është përmendur në mënyrë të përsëritur, sepse ai është një shembull i mrekullueshëm i asaj që një njeri mund të arrijë. Të dhënat për të rrëzojnë themelet e alibisë “kurrë nuk kam pasur një shans”. As Fordi kurrë nuk kishte një shans, por AI E KRIJOI NJË MUNDËSI DHE E MBËSHTETI ATË ME KËMBËNGULJE, DERISA AJO E BËRI ATË MË TË PASUR SE PASANIKËT.
Kontrolli i mendjes është rezultat i vetëdisiplinës dhe zakonit. Ose ju do ta kontrolloni mendjen tuaj, ose ajo do t’ju kontrollojë ju. Nuk ka asnjë kompromis të ndërmjetëm. Metoda më praktike për kontrollin e mendjes është zakon i mbajtjes së saj të zënë me një qëllim të caktuar, të mbështetur nga një plan i caktuar. Studioni të dhënat e çdo njeriu që arrin sukses të rëndësishëm, dhe do të shikoni se ai ka kontroll mbi mendjen e tij, për më tepër ai e ushtron atë kontroll dhe e drejton drejt arritjes së objektivave të caktuara. Pa këtë kontroll suksesi nuk është i mundur.

“PESËDHJETË E SHTATË” ALIBI TË FAMSHME NGA NJERIU I MOSHUAR. NËSE...

Njerëzit që nuk kanë sukses kanë një tipar të dallueshëm të përbashkët. Ata dinë të gjitha arsyet e dështimit dhe kanë ato që besojnë se janë “alibi të forta” për të shpjeguar mungesën e tyre të arritjeve.

Disa nga këto alibi janë të zgjuara, por vetëm pak prej tyre janë të justifikuara nga faktet. Por alibia nuk mund të përdoret për para. Bota do të dijë vetëm një gjë: A KENI ARRITUR SUKSES?

Një analist karakteresh përpiloi një listë me alibitë më të përdorura më shpesh. Ndërsa lexoni listën, shqyrtojeni veten me kujdes dhe përcaktoni se sa nga këto alibi, nëse ka, janë pronë juaja.

Mos harroni gjithashtu se filozofia e paraqitur në këtë libër “e nxjerr nga moda” secilën nga këto alibi.

- NËSE nuk do të kisha grua dhe familje...
- NËSE do të kisha pasur “tërheqje” të mjaftueshme...
- NËSE do të kisha para...
- NËSE do të kisha një arsim të mirë...
- NËSE mund të kisha një punë...
- NËSE do të kisha shëndet të mirë...
- NËSE vetëm do të kisha kohë...
- NËSE kohët do të ishin më të mira...
- NËSE të tjerët do të më kuptonin...
- NËSE kushtet rreth meje do të ishin ndryshe...
- NËSE do të mund ta jetoja jetën nga e para...
- NËSE nuk do të frikësohesha se çfarë do të thoshin “ATA”...
- NËSE do të më jepej një shans...
- NËSE njerëzit e tjerë nuk “do t’i kishin gjërat për mua”...

- NËSE nuk do të ndodhte asgjë për të më ndaluar...
- NËSE do të isha më i ri...
- NËSE mund të bëja atë që doja...
- NËSE do të kisha lindur i pasur...
- NËSE mund të takoja "njerëzit e duhur"...
- NËSE do të kisha talentin që kanë disa njerëz...
- NËSE do të guxoja ta mbroja veten time...
- NËSE do t'i kisha përqafuar mundësitë e kaluara...
- NËSE njerëzit nuk do të më ngrinin nervat...
- NËSE nuk do të kisha një shtëpi për të mbajtur dhe nuk do të kujdesesha për fëmijët...
- NËSE mund të kurseja para...
- NËSE shefi do të më vlerësonte...
- NËSE do të kisha dikë që do të më ndihmonte...
- NËSE familja do të më kuptonte...
- NËSE do të jetoja në një qytet të madh...
- NËSE do të mund të filloja...
- NËSE do të filloja...
- NËSE do të kisha personalitetin e disa njerëzve...
- NËSE nuk do të isha kaq i shëndoshë...
- NËSE talentet e mia do të ishin të njohura...
- NËSE mund të kisha një "kthesë"...
- NËSE mund t'i hiqja qafe borxhet...
- NËSE mund të kisha dështuar...
- NËSE vetëm do ta dija si...
- NËSE të gjithë nuk do të më kundërshtonin...
- NËSE nuk do të kisha kaq shumë shqetësime...
- NËSE do të isha martuar me personin e duhur...
- NËSE njerëzit nuk do të ishin kaq shurdhë...
- NËSE familja ime nuk do të ishte kaq ekstravagante...
- NËSE do të isha i sigurt të vetja ime...
- NËSE fati nuk do të ishte kundër meje...
- NËSE nuk do të kisha lindur nën yllin e gabuar...
- NËSE nuk do të ishte e vërtetë se "çfarë është e shkruar do të bëhet"...

- NËSE nuk do të duhej të punoja kaq shumë...
- NËSE nuk do të kisha humbur paratë e mia...
- NËSE do të jetoja në një lagje tjetër...
- NËSE nuk do të kisha një "të kaluar"...
- NËSE do të kisha një biznes timin...
- NËSE njerëzit e tjerë do të më dëgjonin...
- NËSE - dhe ky është justifikimi më i madh i madh - do të kisha guximin për ta parë veten ashtu siç jam me të vërtetë, unë do ta gjeja se çfarë nuk shkon tek unë dhe do ta korrigjoja atë, atëherë do të kisha një shans për të përfituar nga gabimet e mia dhe do të mësoja diçka nga përvoja e njerëzve të tjerë, sepse unë e di që ka DIÇKA QË NUK SHKON TEK UNË, ndryshe tani do të isha ATY KU DO TË DOJA, nëse do kisha harxhuar më shumë kohë duke analizuar dobësitë e mia dhe më pak kohë për të krijuar alibi, që t'i mbuloja ato.

Krijimi i alibive është një zakon i rrënjosur thellë. Zakoni është po aq i vjetër sa qenia njerëzore dhe fatal për suksesin! Pse njerëzit kapen fort pas alibive të tyre, sepse ata i mbrojnë ato; Alibia e njeriut është fëmijë i imagjinatës së tij. Është pjesë e natyrës njerëzore që të mbrojë fëmijët e trurit të saj.

Krijimi i alibive është një zakon i rrënjosur thellë. Zakonet janë të vështira për t'u thyer, sidomos kur ato justifikojnë diçka që bëjmë. Platoni këtë vërtetë kishte në mendje, kur tha: "Fitorja e parë dhe më e madhe është që të sundosh veten. Të sundohesh nga vetja, mbi të gjitha është gjëja më e turpshme dhe vdekjeprurëse".

Një tjetër filozof kishte të njëjtin mendim kur tha: "Ishte një surprizë e madhe për mua, kur zbulova se shumica e shëmtisë që shikoja tek të tjerët, ishte thjesht pasqyrimi i natyrës sime". "Ka qenë gjithmonë një mister për mua, - tha Elbert Hubbard-i, - pse njerëzit harxhojnë qëllimisht kaq shumë kohë për t'ia hedhur vetes, duke krijuar alibi për të mbuluar dobësitë

e tyre. Nëse do të përdorej ndryshe e njëjta kohë, do të ishte e mjaftueshme për ta kuruar dobësinë, dhe atëherë nuk do të kishte nevojë për alibi."
Duke përfunduar, do t'ju kujtoja se "jeta është një lojë shahu dhe kundërshtari juaj është KOHA. Nëse ngurroni para se të lëvizni, ose neglizhoni të lëvizni menjëherë, njerëzit tuaj do të nxirren jashtë fushe nga KOHA. Ju po luani kundër një partneri që nuk do ta tolerojë PAVENDOSMËRINË!"
Më parë mund të keni pasur një justifikim logjik se pse nuk e keni detyruar Jetën që të vijë med çdo gjë që i kërkoni, por kjo alibi tani është vjetruar, sepse tani jeni në zotërim të Çelësit Kryesor për të hapur derën e pasurimit bujar të jetës.
Çelësi Kryesor është i paprekshëm, por është i fuqishëm! Është privilegj i krijimit në mendjen tuaj të një DËSHIRE TË ZJARRTË për një formë të caktuar të pasurisë. Nuk ka dënim për përdorimin e Çelësit, por ka një çmim që duhet ta paguani nëse nuk e përdorni atë. Çmimi është DËSHTIMI. Ka një shpërblim të jashtëzakonshëm, nëse e përdorni Çelësit. Kjo është kënaqësia që vjen për të gjithë ata që vihen në zotërim të vetes dhe të forcës. Jeta paguan çdo gjë që i kërkohet.
Shpërblimi është i denjë për përpjekjet tuaja. A do të nisni edhe dhe të bindeni?
"Nëse jemi të lidhur me këtë, - tha i pavdekshmi Emerson, - do të takohemi."
Në mbyllje, më lejoni të marr hua mendimin e tij dhe të them: "Nëse jemi të lidhur, ne jemi takuar përmes këtyre faqeve."

Përmbajtja

PARATHËNIA E AUTORIT 5
KREU 1
NJERIU QË "MENDOI" RRUGËN E TIJ 13
KREU 2
DËSHIRA: FILLIMI PËR TË GJITHA ARRITJET 30
KREU 3
DHËNIA DUKSHMËRI BESIMIT DHE BESIMI
NË ARRITJEN E DËSHIRËS 54
KREU 4
VETËSUGJERIMI: MJETI PËR TË NDIKUAR
MBI NËNVETËDIJEN 78
KREU 5
NJOHURITË E SPECIALIZUARA,
PËRVOJA PERSONALE OSE VROJTIMET 87
KREU 6
IMAGJINATA: PUNA E MENDJES 105
KREU 7
PLANIFIKIMI I ORGANIZUAR:
KRISTALIZIMI NË VEPRIM I DËSHIRËS 122
KREU 8
VENDIMI: MPOSHTJA E ZVARRITJEVE 173
KREU 9
KËMBËNGULJA: PËRPJEKJET E QËNDRUESHME,
TË NEVOJSHME PËR TË NXITUR BESIMIN 187

KREU 10
FUQIA E MENDJES MJESHTËRORE:
FORCA UDHËHEQËSE 208
KREU 11
MISTERI I SEKSIT: SHNDËRRIMI 217
KREU 12
NËNVETËDIJA: MJETI I LIDHJES 238
KREU 13
TRURI: NJË STACION TRANSMETIMI
DHE MARRJEJE PËR MENDIMET 247
KREU 14
SHQISA E GJASHTË: DERA E TEMPULLIT TË DITURISË 255
KREU 15
SI TË BËHENI MË INTELIGJENTË
SE GJASHTË FANTAZMAT E FRIKËS 268

MENDO DHE BEHU I PASUR

Napoleon Hill përmbledh në këtë vepër filozofinë e suksesit, të bazuar në ligje të përjetshme që i kanë ndryshuar jetën e miliona njerëzve.

Përmes këshimeve të tij dhe intervistave me njerëzit më të suksesshëm të kohës, ai zbulon sekretet e mendjes që krijon pasuri dhe realizon ëndrrat.

Ky libër do t'ju frymëzojë të mendoni ndryshe, të veproni me vendosmëri dhe të ndërtoni një jetë të begatë, duke filluar nga fuqia e mendimit tuaj.

"Çfarëdo që mendja e njeriut mund të konceptojë dhe të besojë, ajo mund ta arrijë."

– Napoleon Hill